

119

2936

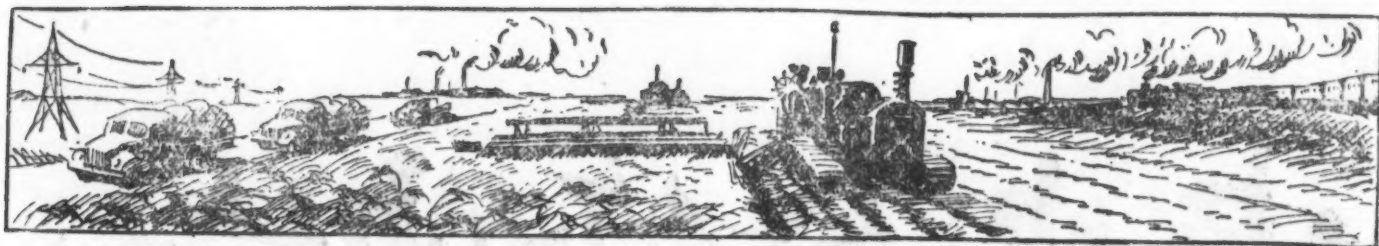
中央合作通訊

0

3 APR - 7
1954

5

1954



進一步做好當前生產資料的供應工作 王念基 (一)

新會縣合作社積極組織土雜肥料 新會縣合作社總社 (三)

山西省合作社經營生產資料的幾點經驗 山西省社辦公室 (五)

唐山專區第一季度經營生產資料情況和今後意見 河北省合作社總社 (六)

關於產銷結合問題的初步意見 孟心波 (八)

北京市刀子供銷生產社是怎樣組織起來的 謝稷 (一〇)

漯河市鐵業生產社師徒關係的改變前後 和翼 (一二)

賠錢原因何在? 安陽專區辦事處 (一三)

改善麻皮包裝提高裝載技術的成就 太原改善麻皮裝載量經驗交流大會 (一四)

臨胸縣合作社的運輸工作 劉敬承 (一六)

河北省合作社幹部學校修訂教學計劃 全國合作社總社幹部局 (一七)

黑龍江省合作社幹部學校訓練基層社主任的經驗 (一八)

了解基層社主任的情況確定訓練內容和重點 (一九)

上海市社財會處推行「教學合同」的經驗 (二〇)

中南區合作社學校的政治思想工作 (二一)

留後手 宋向白 (二三)

兩件「法寶」 魏慶春 (二四)

不循環的「循環紅旗」 吳讓孟 (二五)

如此檢討 孫景德 (二六)

安東縣合作社聯合社對所屬業務單位的財會工作檢查 遼東省聯社 (二八)

一年來新鄉市合作社工作幾個主要問題的檢查 劉蘭亭 (二九)

談談「蘇維埃合作社貿易組織與技術」 會洪榮、汪津、夏光仁 (三七)

中央合作通訊

(月刊)

一九五四年·第五號

(總第三十八期)

五月十一日出版

編輯兼出版者

中華全國合作社聯合總社

北京燈市口七十一號

總發行處

郵電部北京郵局

訂購處

全國各地郵電局

代訂代銷處

全國各地新華書店

印刷者

北京新華印刷廠分廠

東四馬路大街三十四號

定價

每冊一千六百元

三個月三期四千八百元

半年六期九千六百元

全年十二期一萬九千二百元

定費預付·按季整訂

平寄郵費免收掛號另加

印數: 四二、二〇五

書號: 刊六 七七

進一步做好當前生產資料的供應工作

王念基

現在正是春耕的緊張時期，做好農業生產資料的供應，支援廣大農民及時的播種為今年農業豐收打下一個良好的基礎，這是我們供銷合作社當前頭等重要的任務。

幾個月來，各地供銷合作社關於生產資料的供應曾經作了不少的工作。到三月底為止，全國各地已掌握到手的肥料、水車、大車、步犁、農藥械、小農具以及種籽、車馬用具等等，總值大約有六萬二千多億元，超過了今年第一季生產資料原計劃的百分之三十五，比去年同期增加了一倍半。這些生產資料供應到農民手裏的已有三分之一以上，比去年同期增加了百分之四十左右。如果從一個專區或一個縣的供應數字來看，有些商品增加的更多。如山東文登專區供銷合作社今年一二兩個月銷出的生產資料與去年同期比較：雜、餅肥增加了二分之一；化學肥料增加了一倍半；小農具增加了三倍半；步犁增加了兩倍半；牲口增加了二分之一；噴霧器增加了五倍；各種捕魚用具增加了二倍。過去有許多沒有或很少經營的商品，現在已經或大量地經營了。在品種上一般的增加了三十到五十種，少數社增加了一百多種。如張家口和天津專區經營的小型農具已增加一百四十多種。遼東省蓋平鎮供銷合作社由以前只經營十幾種，現已增添到三百多種。

這一個時期，各地供銷合作社在組織貨源方面大體上採用了以下的方法：首先從調查入手，摸清產銷的底子。從農民需要的口味出發。什麼是農民的口味呢？就是：品種、名稱、數量、規格、質量、季節、時間、價格等等各方面的要求，都是農民的口味。根據這些要求分析研究確定計劃，同時向手工業合作社與個體手工業者加工訂貨，正確的組織供應，盡量地避免盲目性。具體做法，就是以區或鄉為單位，召開生產工具鑑定會，有的叫做三農（中、貧、雇農）、三匠（鐵、竹、木匠）座談會或者叫做產銷結合會。一般是農民、手工業者、供銷社三方面參加。遼東全省已有百分之五十以上的區或鄉召開了農具鑑定會。由於這些會議召開的結果，可以看到以下的作用：1.可以摸清農民的底；2.產銷直接見面，可以當面提意見，這就提高了產品質量，適合農民要求；3.農民、生產者、供銷社三方面可以當場建立合同關係，加強了產銷的計劃性；4.密切供銷社與社員、農民的關係，他們認為對其很有幫助，價

格又比私商便宜百分之二十左右，有的便宜百分之四十。這種會議召開容易，形式簡單，內容具體，基層好掌握，農民歡迎。所以可以普遍推廣。

第二，積極擴大生產資料的供應，利用農民趕廟會、趕集日的習慣，供銷社擺大攤或者在集鎮增添生產資料門市部，或者組織流動送貨組送貨下鄉。山東泰安專區的基層社共設立小農具門市部一百零六個，趕集擺攤的有一百三十二個，下鄉送貨的據八個縣的統計有二十五個小組。他們把很多商品按性質成套的分別擺開，如車上用的工具、小農具、農藥、化學肥料、粗細繩子等都按着順序擺出來，讓農民挑選方便。有時農民不想買的，或是忘記買的東西，一看擺出來了，也就促使農民買了。這就是說不能單純等客上門，要想種種的辦法把貨送到農民眼前，才能擴大銷路，做好供應。

第三，簽訂結合合同，供應生產資料。山西解縣的供銷社和三十一個農業生產社、二百零六個互助組訂了結合合同二百三十七份，其中供應生產資料有六億六千多萬元。主要的辦法是縣社監督，基層社分工包乾，使每一件合同的執行都有保證，沒有把握的商品不訂，所以今年第一季度的生產資料供應合同已經全部實現了。

第四，在組織當地肥料的來源方面，今年也出現了不少的新辦法。在城市方面是通過有關部門包銷城市公共廁所、工廠、機關、學校、團體的大糞，包銷臭水溝的垃圾；收購工廠的各種「下脚」廢品，如骨頭、皮渣子等等。江蘇各地供銷社每月從上海、南京組織下鄉的大糞有九千萬斤，垃圾有一萬多噸；天津市社今年第一季度向公營和私營的工廠收購含有氮素的各種工業廢物料有一百多種。

在農村方面也開展了擴大肥源運動，除了利用各種辦法收購或者是換農民的油餅原料外，如挖廁所的土、挖河泥、拆舊城牆、拆炕坯等。這樣無論在城市和鄉村差不多把每個藏穢納污之地都搜尋到了。所以使得許多地方今年的糞肥增加了一兩倍，這就對克服商品肥料不足的困難有很大幫助。

第五，為了克服牲口不足的困難，各地供銷社會經大量組織了牲口的調劑工作。據遼東、遼西、四川、河北、山西、寧夏等二十四個省市的統計，已調劑了牲口十二萬多頭。他們採用的辦法，一個是接受農民委託，預收部分訂

金，到外地採購時並吸收有經驗的農民代表參加；另一個辦法是在有驛馬大會習慣的地方組織交流。黑龍江訥河縣四區一次成交牲畜四百一十四頭，交易額有二億八千多萬元，許多農民通過大會解決了牲畜調換問題。全國合作社總社已從蒙古人民共和國買妥了一萬匹馬，其中母馬佔三分之二，這對我國今後繁殖牲口將起重大作用。

總起來說，全國各地供銷合作社，幾個月來是集中力量組織了生產資料供應的。這是很好的。但我們必須認識這祇是一個良好的開端。現在各種預購工作正在積極的進行，配合小麥統購中的供應工作也需要很好的安排。因此，在我們面前還擺着許多繁重的工作，要求各地供銷合作社把生產資料的供應工作進一步的推動起來，為此，對今後的工作提出以下的建議請各地參考：

第一，為農業生產服務的思想還要進一步的貫徹。怕麻煩、怕賠錢、怕積壓的思想雖然受到了批判，而且在實際業務中也有很大的扭轉，但工作的發展還很不平衡，若干地區生產資料的比重仍然很小；有的在生產資料經營中除了肥料以外幾乎沒有什麼新的品種，有的拿幾種小農具擺樣子，有的業務喜走熟道，費力的不願摸，有的認為小農具產銷見面多，用不着經營。這些消極的因素，還需做最大的努力才能克服。這就是說，要把為農業生產服務的思想變成全面的物質力量，還需要特別加強各級合作社的政治思想領導。

第二，抓緊檢查計劃執行情況，總結經驗。根據最近的情況，對照研究一下計劃是低還是高，以便及時修正計劃，盡量避免盲目經營。現在已發現調撥盲目，粗製濫造的現象，請各地及早警惕，早作檢查及時糾正，避免造成錯誤和損失。另一方面好的經驗要及時總結及時推廣，這樣才能把新的業務加以鞏固和提高。

第三，積極配合推銷部門，作好預購中的供應工作，抓緊預購中生產資料的供應工作。

預購的對象首先是組織起來的農民，他們的購買力一般較高，因此在物資供應中應有意識的推廣改良農具。隨着國家工業化和農業互助合作運動的發展，馬拉農具、各種步犁、噴霧器以及家庭用具中的簡單機械工具，將逐步增加。這對增強社會主義的因素鞏固農業的互助合作運動，都有積極的作用。

在馬拉農具中，要着重的推廣雙鏈犁（能使用的地區），每天可耕地十二畝，比步犁的效果要多一倍多，價錢一百來萬，一般的農業生產合作社，或者常年互助組都能够買得起，也有力量使用，所以應先推廣。當然在目前對廣大農村供應小農具也是十分重要的，二者不可偏廢。

在供應方式方面，除了一般買賣外，主要是通過預購合同或結合合同，這些合同要建立在自願兩利和雙方可靠的物質基礎上，不要盲目的追求數字，追求比重，也不要將一些無把握的商品或者是一些零星的商品，像毛巾、襪子之

類的東西，也都列入合同之內。因為那樣即便是定了合同，把握不大，信用不好維持，反而與合同制的鞏固發展不利。

第四，做好農業機械的代辦業務。要配合農業部門時刻準備着與病蟲害作堅決的鬥爭，糧區、經濟作物區都應注意，要貫徹防重於治，早治、連續治、徹底治的方針。現在要作的事情：一、把農藥械調運到適當的地點，準備着災情到來，能够及時的運送；二、檢查藥的效果，查查有無變質失效的藥品；三、修理器械，江蘇泰賢已成立了殺蟲器械修理站，正在挨村挨戶進行檢查、修理工作，這是很好的。

第五，化學肥料生產不足，在相當長的時期內是無法解決的。因此要有計劃的重點供應，不要向農民隱瞞缺貨的現象，要向他講清情況和道理，並且發動他們討論合理的供應辦法，把化學肥料用在國家計劃增產的經濟作物區各種經濟作物上。根據政務院關於增產毛豬的指示，應該提倡油餅餵豬，既增加了肉食，又增加了肥料。

另外，要試用和推廣磷礦質的肥料。據說只海州一個地方就埋藏着一百六十萬噸的磷礦，今年能產七千噸，每斤只三百元。此外貴州、雲南、四川、安徽、河南、廣西都有大量磷礦，推廣後能解決很大問題。

第六，繼續努力組織牲口調劑。各地合作社經營牲口業務雖在逐步擴大，但還很不够。據山東、安徽等二十三個省市統計，合作社供應的只佔市場交易額百分之四，這項業務主要掌握在私商手中，以致價格上漲。如河南漯河今年三月牲口價比去年十二月上漲百分之四十。因此各地合作社要積極組織牲口調劑，配合黨政加強市場管理。浙江海鹽縣合作社配合有關部門在集鎮上組織定期耕牛市場的做法很好，這種市場由工商行政部門統一掌握，稅務局負責行政管理，農村部門負責檢查口齒，合作社鑑定耕牛成色，評議價格，辦理成交手續，並組織私商力量合理經營。去年供應耕牛一千二百九十九頭，其中合作社組織成交的佔百分之八十一點九，供應了農民需要，防止了市場混亂。各地可根據具體情況，依照這樣作。

最後希望各地不要因為強調生產資料的供應而放鬆了生活資料的供應，特別是要做好糧食、食油等計劃供應工作，這實際也是為着農業生產服務。

一九五三年世界經濟統計資料彙編

世界經濟統計編輯委員會編
本書係綜合性的統計資料，共分八個部分：一、人口、土地、資源；二、國民收入；三、工業；四、農業；五、貿易；六、交通；七、財政、金融；八、物價。主要是關於資本主義世界的經濟統計。（定價三萬五千元）

三聯書店出版 新華書店發行

新會縣合作社積極組織土雜肥料

新會縣合作社總社

一 土雜肥的作用

新會縣社於去年十一月開始，在組織土雜肥方面有了一定的成績。

縣社在去年十一月、二月，已組織了垃圾一萬九千三百四十六擔，糞灰四千二百一十擔，菸骨五百一十一擔，茶麩二百五十一擔；今年入春以來，又組織了垃圾三萬四千四百擔，糞灰一萬二千九百二十五擔，大糞七千五百擔，牛骨四十三萬五千七百六十四斤（加工製成骨粉三十九萬六千一百四十九斤），另外還有尿水九百擔，鹹魚鹽鱗二百四十六擔，豬雜水五百擔，豆豉渣二千六百六十二斤，蝦糠二十擔，豬毛五百斤，菸骨八百三十八擔，茶麩一萬九千九百一十五擔，菸葉五百六十四擔。各區社兩月來組織了灰二萬八千五百四十擔，石灰五百擔，糞灰一萬二千三百擔，豬泥二千七百八十四擔，垃圾一萬六千一百四十擔，白蚬仔六千七百二十擔，禾草灰一百二十擔，花生麩、芝麻麩、豆餅等餅肥一萬零一百四十九擔。

根據縣、區社現已組織起來的土雜肥共十九種，其中十五種可代替化肥一萬五千擔，其中兩種可代替菸骨三千零四十擔，餘者可代替餅肥一萬零一百四十九擔，和骨粉三千九百六十一擔。

經過這一時期的努力以後，縣總社（除區社）每天能够有把握的供應給農民的糞灰和大糞二百六十五擔，垃圾肥三百六十擔，還能够「定期不定量」的供應各區農民的牛骨粉、豬雜水、尿水、豬毛、壳灰等。

由於這些土雜肥的取得，在扶助全縣農民的糧食增產和彌補商品肥的不足方面，均起了一定的作用。

農民取得了大糞，春耕前已普遍施用於秧田。一區的農民反映：「施糞後，禾苗粗壯，葉深綠，禾苗不易冷死，也不易晒乾；禾苗生長快，易轉青。」一區的秧地，每畝一般施糞二十五至三十擔，農民說：「每畝田可多產一百斤穀子」。縣社在春耕前已供給一區農民大糞一千五百擔，解決了秧地六十畝（稻田一千五百畝）用肥；供應九區農民大糞六千擔，解決了秧地二百四十畝（稻田六千畝）用肥。計算兩區可增產糧食七十五萬斤，如果沒有大糞，根據農民現在習慣，每畝秧地下化肥一百二十五斤，每畝稻田的秧肥要施化

肥五斤，兩區合計秧地三百畝（稻田秧肥七千五百畝），便要化肥三萬七千五百斤了，有了大糞的供應，便大大地彌補了化肥的不足。

垃圾肥：十三區北洋鄉潮東里農民林君說：每畝田下垃圾三十擔後，泥土鬆軟，土質肥沃，產量比施化肥還可多產一百二十斤至一百五十斤稻穀。潮東里是全縣的豐產模範里，農民稱為先進里，豐產模範八人，通通施用垃圾肥。僅縣總社在去年供給該區農民的垃圾共一萬九千三百四十六擔，可解決六百四十多畝田的用肥。今年兩個半月供給五區農民二萬六千多擔，可解決八百六十多畝田的用肥；供給六區、十區農民八千四百多擔，可解決二百八十多畝田的用肥。這幾個區的農民取得了五萬三千七百四十六擔垃圾肥，不單解決了一千八百畝田的用肥問題，而且比用化肥還可多打糧食二十多萬斤。過去農民的習慣，每畝田不施垃圾肥，便要施化肥二十五斤，此次如果沒有垃圾的供應，一千八百畝田，便要供應化肥四萬四千七百七十五斤了。

糞灰的作用很大，它能改良土質。十三區農民反映說：「太好了，糞灰含磷質很大。」（實不是含磷質，是含鉀質、氮質），現在農民普遍用之於春耕基肥及一部分追肥。每畝田下五擔（可代替化肥二十五斤），一萬七千一百三十五擔糞灰，便可解決農民春耕三千四百二十七畝田的基肥，追肥了；可代替化肥七萬五千六百七十五斤。

牛骨粉：各區農民和供銷社非常歡迎，因為我們現在自己加工的，又平又靜，每擔價錢比私商便宜了五、六萬元（供銷社現在每擔價十六萬九千八百元），而且我們的骨粉原料多是牛骨，私商多是雞骨，肥效不大。這肥料很適合於山坑田（冷水田），更適合於黃鈔田，可以開除黃鈔水。本縣六、七、八、十一、十二等區的農民稱我們的骨粉為「特效藥」。我們加工製成了三十九萬六千一百四十九斤骨粉，按農民每畝田用十五斤計算，可解決二萬六千四百一十畝田的用肥。據山田地區農民說：「沒有骨粉每畝田只產穀六、七十斤，施用了骨粉，每畝可產穀二百斤。」農民在插秧時就要大量地用它，把它作秧頭肥來「醃秧頭」。

壳灰、石灰：既可作肥，又可代替菸骨殺蟲，更可彌補餅肥、化肥的不足。未犁田之前，先撒下灰後，使禾苗頭腐爛，即可增加田中的肥質，且殺死

了禾稿頭上的蟲卵，蟲卵死了又成了肥。壳灰本身雖無肥，但能吸收田底基肥，可助作物生長（但不能長年施用）。九區是沙田區，田底有許多蠟壳可以利便。農民反映合作社取用蠟壳作肥，對農民有四大好處：（1）挖取出來，田底低了，以後下去的肥，不用給蠟壳吸收去，因而每畝田可增產八十斤；（2）有蠟壳的田，每畝田一般有四千多斤，將其挖取後，賣給供銷社，每擔三千五百元，可收入十多萬元；（3）蠟壳供應合作社，合作社將其加工成爲蠟灰供應農民，又解決農民春耕部分肥料；（4）合作社的價格每擔又比私商便宜六千元，減少了中間剝削。

根據我縣農民的習慣和土壤性質，「鹹魚鹽鱗」可作禾田追肥；「尿水」與「豬糞水」可作蔬菜、柑桔、葵樹的肥料，又可淋秧；「蝦糠」有磷質，也可代替骨粉用於稻田；「猪毛」下稻田可代替餅肥和化肥；「豆豉渣」類於豆餅，也適宜施於禾田。

二 如何組織土雜肥

第一，必須提高幹部的思想認識，加強爲農業生產服務的觀點。以前，幹部由上至下是不願意組織土雜肥的，認爲「上級社有肥料，可以分配」；有的說：「搞土雜肥是行政的事情，農民自己會組織，不用合作社搞」；有的說：「我們沒經驗」；「我們沒資金」；「我們沒幹部」；有的說：「化肥價格合實，農民喜歡用，搞土雜肥我們沒把握，沒信心」。諸如此類的怪話很多，想。所以一區、二區有垃圾、糞灰、猪泥，但強調農民不慣用；十二區過去農民喜用壳灰，且有灰窖，但強調沒有資金，太麻煩，多搞兩個窖，不單要付出一筆款，而且要配上四個幹部；認爲壳灰大可讓私商去搞，如果私商敢抬價，行政自然會干涉，區社無事多事；八區、九區明知大糞有用，但也不去組織。所以，最根本的就是要提高幹部認識，然後才能克服資本主義思想。我們的步驟，是逐層解決：先上邊，後下邊，上邊的幹部通了才能通下邊。

去年十月底縣委會傳達了黨在過渡時期的任務，全體幹部受了總路綫的教訓，繼而省社召開「第六次肥料供應工作會議」，縣社幹部認識了過渡時期「發展生產供肥不足」的供求矛盾，肯定了商品肥不足。領導幹部才積極組織，將垃圾、糞灰、大糞等搞起來，開頭搞了幾種，成績不錯，確實能解決問題，便進而擴大種類，連牛骨、壳灰、油榨、豆餅也搞了起來，且增加了數量，擴大了地區（江門、廣州）。

到十二月底一月初，逐步深入到基層社去，五、六、七、八、九、十、十一、一二等區，均先後的行動了起來，普遍與油榨、灰窖結合，解決了部分壳

灰和餅肥的供應，且掌握了九個灰窖和四十六條油榨的生產。

二月十九日縣社召開全縣第七屆主任擴大會議，各區在會議上介紹組織土雜肥的經驗、辦法，並由縣社加以表揚；不重視土雜肥的區，作了自我批評。會中掀起了組織土雜肥的高潮，幹部認爲不組織土雜肥是不光榮，對糧食增產沒有貢獻，因而提供了許多代用肥的建議：如搬泥、海泥、塘泥、蔗渣、腐爛骨粉等。會後已沒有一個區不搞土雜肥了，而且搞的土雜肥的種類和數量，又比以前大大的增加了。

第二，必須加強調查研究，了解各區需肥、缺肥情況，以決定組織土雜肥的種類和數量。當幹部的思想動員起來之後，就要防止不研究羣衆需要與習慣就貿然「冒進」，所以領導必須經常掌握需要量。因此，召開了骨幹會議，研究出全縣在今年五月底以前，需要化肥十二萬多擔，餅肥四萬七千擔，菸骨需要一萬三千擔。把商品肥的數字和農民可能堆肥積肥的數字（估計相當於化肥二萬擔）除去，就大體上知道欠缺化肥三萬擔，餅肥二萬擔，菸骨一萬二千擔多少？根據這個數字，大家便可分頭去組織土雜肥了。

根據全縣農民的習慣與需要，糞灰、蠟灰、垃圾、石灰、白蟻仔、大糞均可代替化肥，餅肥、茶葉、骨粉等；菸葉、茶葉殺蟲粉、壳灰，可代替菸骨。根據當地農民通常用肥的情況，每擔大糞相當於五斤化肥，每擔垃圾相當於十斤化肥，每擔壳灰相當於十斤化肥，每擔茶葉相當於四十五斤化肥，而骨粉組織多少，確定了組織各種土雜肥的指標，就不會有盲目組織的錯誤了。

第三，根據需要，確定了組織土雜肥的指標，便組織人力，分頭進行組織工作。幾個月來，組織土雜肥的辦法很多，也創造出了一些經驗。

（一）與清潔隊或污物管理處簽訂包銷合同：對方保證按期全部交貨，不能轉賣別人，我社保證依期付款，派船載運，不能不運而礙衛生。

（二）通過牛欄和屠場訂立互助合同：牛欄的牛骨全部賣給我社，其中長肥皂。牛欄資金短少，我們又預付部分貨款，牛欄則保證全部牛骨供應我社，不能轉賣他人。

（三）通過攤販工會，動員收購牛骨、猪骨共同爲農業生產服務：由於小販資金有困難，我社則用「無息貸款」扶助，預付部分貨款給小販，深入熟食店和住家進行收購。

（四）依靠熱行的行業人員，多方面找綫索，搜索肥源：如直接通過加工廠，經常寫信到各地搭綫，各地又間接代爲搜尋。這樣加工廠有原料就能開

工，不因待料而停工，雙方均有好處。

(五) 委託基層社、兄弟社代購：有宰牛坊的區社或兄弟社，依縣社牌價代購，我社則優先供應其必需的雜肥。

(六) 通過市場管理收購：凡本縣農民普遍使用的雜肥，則統一由合作社收購分配。

三 關於今後繼續努力組織土雜肥問題的意見

(一) 繼續擴大土雜肥的種類和施用量。將一些農民不習慣使用的土雜肥，如醬渣、鹹魚鱗等，採取邊試用，邊了解，邊總結，邊推廣的辦法，進一

步的開闢土雜肥，並可預防「將來再無雜肥可組織了，雜肥已組織完了」的現象。

(二) 實行先供應土雜肥，後供應商品肥，改變「土雜肥彌補商品肥不足」的情況，為「商品肥去彌補土雜肥不足」的情況。

(三) 發揮基層社組織土雜肥的積極性和培養其獨立經營能力。除鞏固幹部生產觀點外，辦法是劃清縣、區社的經營範圍，區與區間的調劑，縣社祇負組織業務之責，實行產銷直接見面，縣社多負責區社本身力量不能經營的，或經營縣外及大、中、小城市的一些土雜肥。

山西省合作社經營生產資料的幾點經驗

山西省社辦公室

山西省供銷合作社在經營生產資料方面，截至三月底止，全省已準備各種肥料一億斤，佔全年計劃百分之三十七，已供應到羣衆手中的肥料五千一百八十四萬斤，完成第一季度計劃的百分之九十七；小農具已供應八十七萬三千多件，完成計劃百分之三十五；其它如水車、步犁、藥劑生產資料也供應了不少。並獲得如下的經驗：

一、在各級黨委的直接領導下，以生產為中心作了全面的佈置，貫徹了提前準備的作法，因此生產資料準備工作的較好。而且在肥源不足的情況下，迅速提出了有效措施。如壽陽縣社從外地購買黑礬四十萬斤；太谷組織二十口鍋熬鹽漬二十萬斤；榆次、壽陽在太原採購糞乾三十萬斤；祁縣、平遙組織羣衆以黑豆換豆餅；汾陽、介休兩縣積極收集當地骨頭，一次從汾陽骨粉廠換回骨肥四萬斤，還組織羣衆就地製油膏五十多萬斤。又如省財委根據新的情況由糧食廳撥黑豆七千萬斤進行了加工，同時進行了棉籽徵購，不但解決了肥源不足，而且支援了食油的供應。更由於全黨重視，各部門思想一致，步調統一，克服了以往各自為政互不聯系的缺點。如解縣在黨政統一領導下，供銷社與銀行、農業部門取得了密切聯系，協同作戰，「貫徹了供銷社供應到那裏，銀行發放貸款到那裏，農林部門技術傳授到那裏」三位密切結合的工作方法，大大得到羣衆擁護。在供應生產資料中，不僅從根本上扭轉了過去「只管供，不管用」和各單位脫節現象，而且由於解決了生產中各種困難，也促進了農民生產的積極性，僅西張耿一個農業社棉田就擴大到三百二十四畝。此外，為了使生產資料供應工作做到深入、廣泛，在春耕前各專區都組織了一定力量進行了檢

查，以便及時發現問題，給以解決。如運城專區組織了一千餘人的強大工作隊，深入基層社分片包乾，進行檢查，具體協助，對完成供應計劃會起到決定性的作用。

二、隨着農村互助合作運動的發展，合同制亦有新的發展和提高。根據全省七十九縣不完全的統計，基層供銷社與農業社、互助組訂供應生產資料結合合同共七、九四六份（缺少榆次專區十八縣），總值達五、一五六、九三一萬元，這些合同中不僅重視了生產資料供應，而且重視了農副產品的收購，如絳縣在三月八日召開的基層社、互助組、信貸社、手工業各代表以及農業社長、鄉長、鄉支書參加的聯席會議，通過報告討論與參觀生產資料樣品，基層供銷社在這次會議上與十個農業社，二百九十七個互助組，七戶個體農民簽訂了三百一十四份常年結合合同，供銷總值達三十九億八千多萬元，其中農副產品佔百分之七十二，這可看出對農產品的推銷是重視的，這就克服了以往單供不銷的毛病。這對支援國家工業所需原料和促進農民有計劃的生產是有很大好處的。

三、在今年普遍擴大生產資料供應計劃的基礎上，都注意組織地方貨源和手工業產品，從而擴大了業務。從去年冬各地即動手組織鐵木工人生產小農具，至三月底已備妥一百五十多萬件，並於春耕前大量供應了牲口。據榆次專區七個縣統計，去年十二月份加工肥餅五百六十九萬多斤；左權、榆社、昔陽組織鐵匠爐修打農具四萬餘件；雁北十一個縣已準備小農具總值九億多元；長治專區十二個縣的不完全統計：截至去年十二月二十五日止，共組織了油坊二百三十一座，鐵木匠修打農具組三百四十三個，積極給農民加工餅肥四百九十五萬

斤，修打小農具一十萬零四百八十六件，並準備打農具用的熟鐵數十萬斤及其他等；臨汾專區二月份就備妥了各種肥料四千零九十萬斤，已達年度計劃百分之九十八；新絳、臨晉、絳縣、解縣、安邑等五縣於二月底統計，從外邊訂貨和本區加工訂貨備妥的各種農具達十三萬一千多件，皮革、麻繩四萬九千斤。這種提前準備、及早動手的工作方法，給今年春耕供應打下良好的基礎。

四、今年在供應方法上，也有很大改變，過去是羣衆找合作社，現在變爲合作社找羣衆，由被動轉爲主動。這是歷年來不同之點，各級社爲了便利農民選購，擴大生產資料供應，除加強領導外，在供應上採取了以下各種方法：

- (1) 設立生產資料門市部。(2) 帶樣品下鄉展覽。(3) 開展小型物資交流會。
- (4) 技術下鄉。不論那種方法，均取得了羣衆擁護。如雁北、陽高、廣靈等縣，有不少基層社組織了生產資料供應小組，帶小農具樣品下鄉徵求羣衆意見，鑑定品種規格、質量，簽訂合同，生產者依據羣衆需要的規格進行生產，這樣既合羣衆需要，又能降低成本。如陽高供應羣衆的竹篩比過去好用，每個還便宜一千五百元，羣衆很感滿意。爲教會農民能熟練的使用新式農具和化學肥料起見，各地在黨委統一領導下由農業部門與供銷社成立了訓練班，召開了農林技術傳授會議，抽調幹部學習農業技術，並組織技術小組深入各村進行傳授。建立

唐山專區第一季度

經營生產資料情況和今後意見

唐山專區供銷合作社在總路綫的照耀下，根據國營、合作社劃分經營範圍的決定，進一步明確了爲「農業生產服務」的基本方針。做好生產資料供應工作，滿足農民羣衆需要，保證及時春耕播種，已成爲廣大社幹的奮鬥目標，因而在經營中獲得了一定的成績。

截至三月二十日據不完全的統計，共銷出化肥、豆餅、棉餅、雜肥和其它餅肥總計二千一百四十七萬七千一百斤，佔第一季度計劃的百分之五十四點六。還供應了飼料五百八十三萬四千一百斤，新式農具一百八十二件，大車一百一十四輛，輪胎三百

修配站和組織鐵匠爐流動下鄉巡迴檢查，修補舊農具，做到管供、管用、管修，徹底改變過去光供不管用的作風。這樣做的結果，羣衆很感滿意，如解縣採用此種方法，組織九個技術員到西張耿等三個鄉給農民檢修步犁九十四部，噴霧器三台，水車十五輛後，又供下步犁十五部，水車一輛，噴霧器兩台及其他農具等。介休義安集鎮社設立了一個生產資料門市部以後，不僅便利了羣衆購買，而且營業額大大擴大，在二月份二十天時間，僅通過生產資料門市部供應農民的總值即達一億一千多萬元，超過一月份供應額的五倍。農民反映：「合作社越辦越好啦，過去沒有的東西，現在都有啦，真是爲咱服務啦」。

存在的缺點是重視了肥料準備，忽略小農具的經營，對小農具經營方面，有的社還存在一種自流狀態，其原因是部分幹部還存在錯誤認識，認爲只要解決了肥料，小農具做的差一點也影響不了生產，還有的存在怕麻煩，利潤小，認爲零碎，不好經營等資本主義經營思想，因而放鬆了經營；另一個缺點是全省發展不平衡，有的縣超額完成任務，有的完成很差。如翼城至三月中旬，僅銷出第一季度計劃肥料百分之十八，若不引起重視，採取有效措施，勢必影響春耕播種，耽誤生產。

三十五付，鋤板四千四百三十五件，犁鏵一萬九千二百三十六件，鐮刀二百五十六件，耕畜二千九百頭，棉種十八萬八千二百三十二斤，土豆種一百二十二萬斤，並代銷出麥種、糧種一部。由於生產資料的積極供應，有效的提高了農民的生產情緒，對糧、棉增產計劃的實現給了有力的保證。

在供應工作上，重視了組織工作，首先通過調查研究，發掘與組織貨源，採取遠近採購、內外調劑、設立機構等重要步驟，以及使商品和羣衆見面的各種供應方法，因而適應了農民需要，保證了及時生產。

化肥銷售最多的縣是豐潤，目前已賣出三百八十八萬多斤；其次是豐南銷出一百二十一萬多斤；其它有的縣銷出一部，也有有的縣這一工作還未開展起來。在銷售方法上，各縣由於去年晚銷的影響和按照領導意見圖均採取了有計劃有控制的供應，基本上停止了門市零售。豐潤縣的出售辦法是由合作社給各村提出控制數字，由村發動各戶造計劃，集體購買，按戶分配。玉田縣則按作物種植面積，確定作物施肥的供應指標，進行供應。樂亭縣是採用了先由村內評議後發購買證，羣衆持證購買的供應方法。但在供應工作中，有的縣存有不顧一切向下平

河北省合作總社
唐山專區辦事處

推的急躁情緒；也有的縣因條件限制，抱着遲緩供應的態度。

牲畜的調劑上，採取了專區統一計劃，各縣配備力量，分頭尋找貨源的辦法。由於專區辦事處長期在漯河、東北設有專人掌握計劃和辦理採購、運轉手續，因而大大便利了各縣的採購工作。據統計前後共由漯河市購安耕牛二千六百五十頭，現已運到的二千四百七十二頭，並由東北購安毛驢七百二十一頭，現已運進三百五十頭；同時各縣還由東北單獨採購毛驢一部。遵化縣社與內蒙古自治區建立了推銷牲畜的業務關係，計劃在遵化縣境內推銷毛驢一千頭。專區批發棧特由東北調劑來八克夏豬種五百頭。自一九五三年第四季度至現在由東北、河南、張家口等地調劑的耕牛為四千六百九十六頭，毛驢二千一百三十一頭，騾馬九十頭。這些牲畜絕大部分已供應到羣衆手裏，有力的支持了當前的春耕。專區批發棧爲了不斷擴大貨源，並抽調專人加強牲畜調劑業務，現與內蒙古自治區商洽，計劃採購耕畜一部，牧羊一萬五千隻，以適應農業生產的發展。

各縣在牲畜的經營上，一般縣份取得了初步經驗，減少了死亡率和積壓，佔據了市場的主動地位。遵化、樂亭、灤南等縣採取了縣社統一經營、基層社銷售的供應辦法。這樣就保證了合作社的牲畜運到後迅速銷到羣衆手裏，節省了牲畜積壓的開支。由於採購的牲畜，絕大部分適合當地需要，在價格上，一般低於市價百分之五至百分之十，所以銷售很快。豐潤縣買來的耕牛，撥給七樹莊基層社五頭，牽到集上很快就賣光了。沙流河社賣給潘莊劉玉良一頭牛，按市價比較賤十五萬元，他高興的說：「有這一頭牛，就能將地多耙、多耕，保證豐收，多打糧食賣給國家」。灤縣撥給安各莊基層社的牛，僅六天時間就銷出三十六頭；且預售一部分，羣衆先交預購款五百多萬元，活躍了合作社的資金。各縣對小型農具的經營，已逐步扭轉了「嫌利小、怕麻煩」的錯誤思想，開始有了普遍的重視。

多數基層社建立了專業門市部和廣泛的組織了加工訂貨。樂亭縣由當地收購了各種碎鐵十五萬九千一百二十八斤，還由專區撥給三萬斤，一併委託企業公司鐵工廠加工各種鐵、犁和小農具。昌黎縣在當地收購生鐵二十多萬斤，組織了三個私營鐵工廠加工各種小農具，生產的產品，除滿足當地需要外，並支持了撫寧、蘆龍等縣的一部分需要。玉田縣窩洛沽基層社在三月份組織了生鐵產者，供應邊鐵三百二十八斤，訂購耘鋤、大鎬、鋤板等九種，計三百四十件，以及鎬柄、墊子等九十七件，從而教育了生鐵產者，限制了自發勢力的傾向，削弱了他們和資本主義的聯繫。小手工業者王鳳俊說：「給合作社加工，做一個是一個，又省心又長久，不用擔心賣不出去，我一定要加工細作」。在供應方法上，多數基層社是使這些農具盡量和農民見面，除單獨成立門市部或在集日擺出規模較大的貨攤外，還經常堅持了帶貨下鄉，便利了羣衆選擇和吸收羣衆對這些農具的意見。灤南奔城社自建立生產資料門市部以來，由開始每日賣款十萬元，逐步增到二百三十八萬元，銷貨額顯著提高。特別是豐南唐坊社動員小爐匠按照合作社計劃，串門給農民修理舊工具，更得到羣衆的好評。都說：合作社的辦法好，既省錢又方便。

在調劑籽種方面，需要的良棉種除按照棉田播種面積，由各縣社與羣衆自留種外，又經專區調劑三百一十七萬斤，現已下放一百二十五萬五千零三十四斤，但目前售出的還不多，需要大力開展這一工作。其他如華農四號谷種、歪把黃高粱、金皇后玉米，因各糧局沒能單獨保管，均由羣衆互相調劑有無。

根據目前需要和現有的牲畜計算，須大力組織各縣分赴各地調劑，但因各地市場限制和運輸不便，即便採購一部，還不能解決當前的供求矛盾。統計全專區現有牲畜三十三萬零四百八十七頭，其中包括耕牛十二萬二千四百三十四頭、馬九千零九

十二頭、騾一萬七千九百六十一頭、驢十八萬一千頭，按這些耕畜負擔耕地畝數計算，應缺耕畜六萬頭。合作社歷年調劑的牲畜，只能補充殘、老、病、死的缺額。爲此，必須貫徹「當地繁殖爲主，外地調劑爲輔」的方針，教育農民重視牲畜的繁殖。對沒有習慣的地區，應通過重點培養，逐步推廣的方法，從示範中扭轉羣衆的思想顧慮。同時毛豬、牧羊的繁殖也極爲重要，必須提起對這一工作注意，要求黨政加強領導，有關部門互助配合，爭取在三、四年內基本解決需要的問題。

對手工業產品小農具的經營上，還存在着產、供、銷不相適應的矛盾。隨着農業生產和互助合作運動的發展，農民對農具的要求也多種多樣了。據昌黎城關社典型調查，農民需要的小農具和家庭用具有一百六十多種，絕大多數是當地手工業產品，這就對合作社提出了增加商品種類的新要求。但當前存在的主要問題，是合作社幹部缺乏小農具的應有知識，對各種工具的規格、性能和操作方法的，以及地區性和時間性，了解不深不透，障礙了這一工作的順利開展。同時，在這種情況下，就更有可能造成「供不應求」和「大量積壓」的兩種偏向。當然，有些縣份在召開手工業代表會時，邀請了農業生產社和互助組以及有經驗的老農參加，得到了一些指導性的意見，再加上我們的調查研究工作，心裏比較有了底，但這只是工作的開始，還不徹底的解決了問題。有些供銷社通過手工業生產社加工產品，在進貨時明知規格、質量低劣，而礙於情面，遷就收了下來，因而造成供銷社商品積壓和手工業生產社不能進行再生產，嚴重的削弱了雙方的經營陣地。昌黎城關社的社員說：「合作社的東西雖然便宜些，但是莊稼人買件傢具是要好使、耐用，希望合作社採購好使的東西。」在原料的來源上，有的縣注意了當地收購，基本上解決了需要；但有的縣，不注意由當地解決，因原料不足而影響了手工業的生產。

關於產銷結合問題的初步意見

孟心波

——武漢市手工業生產社與消費社產銷結合問題的調查報告

一 基本情况

武漢市現有七十個手工業生產合作社，擁有社員三千九百二十二入（其中包括一個手工業供銷生產社，社員六十六人），七個手工業生產小組，組員一百六十七人。截至一九五三年底根據五十四個生產社的統計，全年生產總值為五百七十餘萬，全年銷貨總額為四百六十二萬七千五百二十三萬元，全年純益三十四萬九千一百八十三萬元（四十九個生產社的會計表報）。去年五十四個生產社的公積金共為九萬八千九百二十一萬元。

七十七個生產社（組），包括二十六個行業，主要為縫紉、五金、紅爐、木器、篾器、針織等。一九五四年的生產總值計劃為一千九百餘萬元，其中包括尚待發展的新社和組。

去年全市生產社的銷貨對象：國營佔百分之四十七點七三，合作社佔百分之三十點七五，其他佔百分之二十一點五二。生產社的產品在當地銷者，除和國營公司結合外，部分由生產社自產自銷——直接與各機關、團體、居民產銷見面。至於合作社系統雖佔三分之一，但與本市消費社掛鉤者很少，大部分是由生產社或基層生產社直接和外地供銷社結合。特別在淡季，生產社根據本身力量，儘量收購部分產品，支持了生產社渡過了淡季的危機。根據去年四月份起到底共經營生產社的產品約八十六萬餘元，因而生產社在業務經營上是幫助生產社解決了部分困難。在原材料供應上，凡各專業公司經營的，由生產社向公司採購，其他如竹子、藤皮、柳木等須向遠地採購者，由生產社統一採購，及時供應。

自國營商業和合作社商業分工後，特別是學習了總路綫，市消費總社明確了組織地方貨源不僅是滿足居民的需要，並負着手工業社會主義改造的政治任務。因而在去年第四季度便準備抓生產社的產品，奈因過去結合不够密切，生產社的產品已和國營公司、各地供銷社建立了合同關係，所以要抓也沒有抓到。

在第三次生產會議後，便根據總結中產銷結合的精神，決定市消費總社和

生產聯社的分工，以便生產聯社集中精力搞好生產社的經營管理以及領導手工業社會主義改造的工作。因此決定生產聯社不搞業務（程代主任的總結很明確的說生產聯社不應搞商業網。「生產聯社不搞業務」是對程代主任總結的誤解。生產聯社是必須搞好原料供應和產品推銷的業務的。程代主任總結中對生產社或生產聯社設立門市部，使產品直接與消費者見面，以便吸收意見，改進產品；接洽訂貨，辦理批發，也是很明確的——鄧潔註），於今年一月份起逐步地將生產聯社的業務全部交給市總社，三月份手工業生產合作社的產品推銷和原材料供應，基本上已由市總社負責經營。領導思想雖是一致的，而實際上某些具體業務的幹部是不通的，例如生產聯社的幹部，覺得市總社本身的任務不小，過去又沒有很好的結合，怕不能解決生產社的困難，因而不願交出去；而市總社的幹部，覺得手工業的規格品種難掌握，不好搞，存在着怕背包袱和不想接的情緒。但因領導決定，雙方業務幹部不得不執行。

市總社接收生產聯社的業務後，由於對手工業產品產銷情況不够了解，存有包下來的思想，所以一開始就想把織布、針織、毛巾、牙刷、布鞋等幾個行業包下來，而事實上有些產品不能完全適銷，某些品種祇合於中小城市及農村中銷售，不合於本市的銷貨要求（例如毛巾有一半要外銷的，針織亦有一部分外銷的），因而打消了原來全盤包下來的意圖。從第二季度起決定根據需要與可能的精神來經營生產社的產品，並確定凡市消費總社不經營和不需要，不可能經營生產社的產品，由生產聯社搞組織業務。根據市總社接手後的統計：第一季度加工商品計有各色男女襯衣三萬五千五百九十四件；大小服裝三千八百九十九套；長短襯褲三萬一千一百九十四條；各種格布二千四百疋；毛巾一萬二千八百打；襪子三千九百打；牙刷九萬一千九百支；佔生產社的產值約三十一億元，故手工業合作社和消費社的產銷結合比去年有了一定的進展，但距生產社第一季度的生產計劃甚遠。

二 存在問題

根據初步調查瞭解，手工業生產合作社與消費合作社的產銷結合上還存在

着下列一些問題：

一、市消費總社強調根據需要與可能的精神經營手工業生產合作社的產品，致影響了與生產社的結合。目前，全市七十七個生產社（組）和市消費總社全部產品結合的有四個社，佔全市生產社數的百分之五點二；大部分產品結合的有六個社，佔全市社數的百分之七點八；部分產品結合的為十九個社，佔全市社數的百分之二十四點六七。全市生產社包括二十六個行業，其中如沙發、棕床，大部分屬器產品，根據目前本市消費社門市部的條件，是不宜於經營的；有的產品須向外組織推銷的（毛巾、針織、貝扣等），有的需和國營公司結合的（豬鬃、玻璃料瓶、製革等）；與消費社可以結合的不過十二個行業（縫紉服裝、牙刷、織布、簾器、毛巾、皮布鞋、貝扣、醬油、晴雨傘、漂染、毛筆、針織），佔現有生產社行業的百分之四十六，而目前市總社主要結合的行業不過十個。第一季度全市生產社的生產計劃為二百六十餘億元，其中可以與消費社結合的行業，其產值估計為一百五十億元左右。第一季度市總社經營生產社產品為三十一億元（內有部分品種還須向外埠推銷），佔可以結合的行業產值的百分之二十點七。由於結合的面不夠寬，因此某些生產社發生停工或減產的現象。如簾器社每月可生產八千萬元，今年一月份生產僅二千七百餘萬元；二月份僅生產一千八百餘萬元，現因銷售季節已到，產品已感不敷供應。貝扣社百分之六十五的產品雖已與廣州市社簽訂了一年的合同，供出口需要，但因其餘百分之三十五的鈕扣沒有推銷出去，造成資金缺乏，不能充分貯存原料，因雨季一到原料根本就沒法採購（因雨季漲水貝殼就不能打撈），所以必須急設法解決，否則必將造成停工待料的惡果。

二、生產社主動向消費社聯系不夠，沒有經常通過消費社門市部來吸取消費者對生產社產品的意見，不斷地來改進規格和擴大品種，使顧客主樂意採用。例如生產社的布鞋，價格雖稍高於私商，但比私商的貨品堅固耐用，缺點是式樣較差，同時鞋面布一律是用黑色的，私商則有淡紫醬色、綠色，各式各樣花色。由於生產社產品祇合乎喜愛堅固耐用的顧客的需要，而不能滿足部分需要美觀的消費者的要求，因此消費社所售的布鞋大部分購自私商。晴雨傘社的產品亦有同樣情形。

三、某些生產社的產品成本由於不夠精打細算，因而很不正確。如布鞋成本大小項目共有四十一項之多，現僅舉武昌棉織社的布鞋成本單中所列元口布鞋車口錢一項來看：該社計算一個綫團做三十五雙鞋口，合計每雙需用綫十四碼三，而實際上每雙最多不超過六碼綫，職員工資每雙攤九百八十元，甚至把文教費（二二〇元）和福利費（二二〇元）也列入成本之內。其次是牙刷社的成本計算內，七〇七號牙刷是三排毛，一〇〇〇號牙刷是四排毛，但穿毛工資每把都是一百六十九元，照下來的廢牛骨、骨粉（每月數千斤，牛骨每斤六百

元，骨粉每斤一千元）所出售的價值，並未在成本中扣除掉。從幾個生產社的瞭解中，可看出社員工資普遍偏高，如玻璃料瓶社最高工資為一百七十餘萬元，工資一百萬元以上的即有十五人，因此成本不易降低，影響銷路的擴大。

同時從消費社的批發價看，一般都在百分之十五左右，對生產社的某些品種也有了照顧。如簾器社產品的差價是從百分之九點六五（二十寸簾箱）到百分之十二點零二（藤皮雙座車椅）；布傘社的十四寸油布傘是百分之九點五九，十五寸的羽綾傘是百分之十四點二七。但有些產品仍嫌過高，突出的是目前牙刷是比較滯銷的，如生產社出產的一〇〇〇號牙刷，消費社的批發價是百分之十七點四，兒童牙刷是百分之二十六點三，特別是江漢區第一門市部，七〇七號牙刷差價竟達百分之三十二，因此不能打開銷路，造成市消費總社與生產社的大批積壓。

四、消費社某些搞業務的幹部，對手工業的社會主義改造的政治意義認識不足，還存有單純的業務觀點，因此對生產社的產品沒有積極設法推銷。目前生產社的某些產品質量還不夠強，在個別社還不免有偷工減料或粗製濫造等現象，但一般質量是不低於本地私商產品的，價格也不高於當地私商。以牙刷來說，根據市總社行情報的統計，共有四十四種，估計除了十種是上海等地的產品外，其餘三十多種，生產社僅佔十二種，私營廠則佔二十種以上。從江漢區三個門市部的調查，除一〇〇〇號牙刷及兒童牙刷係生產社產品外，其他都是私商的，同時很多品種的規格完全相同。如私營廠的特王等於生產社的特王，私營星輪廠的四〇〇號牙刷等於生產社的一〇〇〇號特牙刷，其中雖有幾種規格不同於生產社，祇要消費社需要，生產社同樣能夠製造的。晴雨傘社的產品，估計年產各種晴雨傘十萬把以上，而市總社今年經營計劃僅六千把。在江漢區第二門市部陳列的祇有二種油布傘是生產社的，羽綾傘是私商的。由於漢口一年四季經常下雨，所以雨傘是市民的必需品，雖市消費總社在不積極經營的情況下，以三月份為例，單是油布傘即向晴雨傘社採購了一千七百把，估計要超過六千把計劃的。其他社的產品，在江漢區中心門市部中，有的把簾坐車放在貨櫃頂上，簾箱、毛筆放在不醒目的地方，如果顧客不細心的尋找，很有可能忽略過去。關於食品社的醬油，消費社不積極的推銷，造成積壓，而銷不出去，另一方面消費社又在自設一個醬油加工廠。

五、目前市消費總社在供應生產社原材料方面，祇經營竹木、藤皮、棕繩。有些生產社主要的原材料，仍向私商採購，受私商剝削，影響了成本。如牙刷社用的豬鬃，第一季度共購進四百九十六斤，私商即佔百分之五十四點四三，牛骨共一萬七千八百二十九斤，私商即達百分之八十一點五四，私商牛骨比國營價格每担高出六、七萬元。布鞋用的鞋襯，私商在一月和第四季度每百張售價十五萬一千元到十五萬三千元，其他期間每百張售十萬一千元到十萬三

千元，而襄陽、樊城一帶農村副業做的鞋襪，爲九萬五千元一百張，但因無人經營生產社也就祇好多化錢向私商採購。

三 對產銷結合的幾點意見

根據中南區財委召開的加工訂貨會議的精神，手工業生產合作社應與供銷、消費社結合，對於私營工業和個體手工業者根據需要與可能來加工訂貨。至於生產社和消費社的關係，基本上應與國營商業和地方國營工業相同，因此對於生產社、私營和個體手工業者必須加以分別對待。

按程代主任在第三次生產會議上的總結，手工業生產合作社的產品推銷和原材料供應，應由供銷、消費社負責，供銷、消費社必須積極推銷和供應，在淡季做好商品儲備工作，以滿足居民需要，生產社必須保證產品質量，降低成本，俾使雙方密切的結合，以利於手工業的社會主義改造。但目前武漢市的結合是不夠的，生產社在提高產品規格、擴大品種方面做得不夠積極，消費社也不夠積極地推銷生產社的產品。所以根據以上情況，提出以下幾點初步的意見：

一、產銷分工。

1. 根據第三次全國手工業生產合作會議，對於產銷結合的總結和中南區全總辦事處一九五三年總結與一九五四年方針的精神，生產社的產品，凡國營公司需要者，通過計劃，生產社直接和國營公司結合，其餘的產品全部應由市場社負責經營。

凡國營公司經營的原材料，應由生產社直接向國營公司採購；國營公司不經營的，生產社有能力採購的，由生產社自行採購；如果生產社無力採購者，

則由市場社經營或組織供應。

2. 目前武漢市生產社的產品，有相當部分須向外埠推銷的，而由於市場社本身所負擔的消費社工作任務繁重，加之對手工業的情況不摸底，幹部缺乏經營手工業品的經驗，因此，市消費總社對生產社產品負責全部包下來是絕對包不了的。應採取下列辦法：甲、凡當地國營公司和市場社需要的產品，通過計劃訂立合同，直接由生產社或生產聯社與其掛鉤。乙、凡生產社所需的原料，通過計劃訂立合同由生產社或生產聯社委託當地國營公司和市場社作有計劃的供應。丙、其餘須向外埠推銷，而數量較爲大宗的產品，國營公司和市場社不能供應的原料，均應由生產社或生產聯社本身負責組織供應和經營推銷；設立門市部，並與外地國營公司和供銷、消費合作社訂立合同採購原料和推銷產品。

二、生產社必須經常和消費社門市部取得密切聯繫，聽取消費者的意見，不斷地提高質量，擴大品種和降低成本。消費社對生產社的產品，應盡量縮小批零差價，以便降低售價，打開銷路（如果商業利潤太高，是不合理的）。

三、爲了便於直接聽取消費者的意見，來改進自己的產品起見，凡生產社有條件設立門市部者，除幫助其設立外，生產聯社應設立幾個手工業生產合作社的聯合門市部，以便推銷不能單獨設立門市部的生產社的產品或某些不便結合的產品。

四、消費社在淡季應做好商品儲備工作。凡是市民需要的產品，必須把生產社淡季的生產變爲消費社的商品儲備，以避免旺季發生供不應求和脫銷的現象，同時又利於手工業的社會主義改造，逐步克服小生產者的本小、腿短、季節性的困難。

北京市刀子供銷生產社是怎樣組織起來的

謝 稷

總路綫給指出了道路

過去，北京市出產的各式刀子，一到旺季的時候總是供不應求，所以這時的刀子業者都粗製濫造，但一到了每年的一月到二月、五月到七月的淡季時，生產出來的成品就賣不出去，私商就乘機壓價收購。很多小生產者爲了維持生活，不得不賠本賣掉。因此，很多幹了幾輩子的刀子業者，現在依然沿用着祖輩遺留下來的手工工具，過着窮困的生

活。

刀子業者經過學習過渡時期的總路綫後，更認識了只有走合作化的道路才能逐漸改變舊式工具，才能過富裕的生活，特別是獨立勞動者都積極地要求組織起來，也有的是認爲是大勢所趨，只有組織起來才有前途。但是也有部分的刀子業者，特別是一些僱有工人、招有學徒的刀子業勞動者，却顧慮組織起來後，不能再僱用工人、招收學徒，而影響收入；就心生生產工具歸集體所有後，拿不回去生產工

具所值的錢；更怕組織起來後，工資拿的少，生活不自由。這些思想顧慮，在當時的刀子業者來說，是阻礙組織起來的最大障礙。

去年十二月初，北京市合作總社和北京市工商局了解到以上的思想顧慮後，即召開座談會，但起初到會的人數不多，這些不到會的都在作着強烈的思想鬥爭。在第一次的座談會上，雖然詳細地講解了國家在過渡時期的總路綫和總任務，講解了手工業者如何走合作化的道路，但到會的刀子業者，仍

有大多數懷着很大的顧慮，以致在會上一言不發，也不表示態度。會後，經工作組的同志們和積極分子的個別訪問，特別是以新舊社會的對比來說服教育，以及在屢次的座談會中貫徹總路線的精神，並啓發大夥大膽提問題，然後由工作組同志逐一解答，和詳細的講解組織起來的三種形式，同時在會中明確的提出，是自覺、自願地參加，防止強迫命令。這樣經過多次的討論、醞釀，才逐漸打消了大夥的疑團，才有了積極組織起來的要求。

積極組織起來

組織起來的形式有三種，究竟選擇那一種呢？這是當時大夥考慮的問題。在座談會上，有的提出組織生產合作社，有的提出組織供銷生產社或供銷生產小組。根據刀子業的生產情況，一般是小作坊

的手工生產，有工人，也有徒工，要改變這些生產關係和生產方式也不是一時就能做到的，而且也不是手工業者能在短時間內接受得了的。於是領導上便有計劃的引導大夥根據生產條件討論如何組織供銷生產社。經過大夥的討論，最後通過了組織供銷生產社。隨即討論如何組織，當時確定成立「北京市刀子供銷生產合作社籌備委員會」，委員會設主任委員一人，委員八人，並按各社員戶生產情況編為大組和小組。於是以各小組的積極分子為骨幹，從小組裏醞釀提名小組長、大組長，然後選出大、小組長，再由大、小組長選出籌備委員和主任委員。當籌備委員和大、小組長選出後，即根據手工業生產合作社社章的精神，社員的產銷情況，擬出供銷社的規則草案、股金和入社費等。於今年一月份正式成立「北京市刀子供銷生產合作社籌備委員會」。當時有社員戶二十二戶，二月份由市總社有計劃地將其他區已組織起來的刀子業者加入進來，共為八十三戶，三月份增到八十八戶。共有社員二百六十二名，其中業主一百一十八名，工人七十七名，徒工六十七名。組織起來的刀子業戶，佔全市

總戶數的百分之八十三點三。每一社員的股金為五萬元，工人、學徒的股金均由業主代交，股權屬於工人、學徒所有。

目前，在籌備委員會之下，又分設業務、生產、組織、財務和技術指導委員會，並吸收小組長及工人參加。同時按生產情況分成四個大組，每個大組之下又分三至四個小組。這樣就便利了領導。

怎樣經營業務呢？

在怎樣經營業務的問題上，起初的意見很不一致：有的主張社員的產品可以自由出售，也可以通過供銷社出售；有的主張社員的主要產品、大宗產品才通過供銷社出售。這些不同的意見經過大夥充分的討論，最後才明確了只有由供銷社統一向外接受加工、訂貨，統一銷售，才能將生產逐步納入國家的計劃，才能防止盲目生產。

在生產方面，各個社員戶仍舊分散生產，保持原有的生產關係，但供銷生產社必須按各組的生產計劃訂出全社的生產計劃，並有計劃的接受加工、訂貨，加工、訂貨的數字，按各組生產能力分配。在目前各社員戶尚存有原料的情況下，供銷生產社暫不供應原料。

目前該社的產品，均由北京市社手工業產品經理部包銷，該社除由經理部按購貨額給予百分之零點五的手續費外，並在社員的產值中，扣除百分之一作為經營管理費用及資金積累。這種經營方式，是由於供銷生產社的資金小，沒有力量單獨經營的過渡方式。如該社僅規定每個社員的股金為五萬元，按全社二百六十二個社員計算，僅有一千三百一十萬元，而該社社員三月份的產值達三億三千五百三十二萬四千一百六十三元。根據此產值來看，該社要獨立經營，至少也要八千萬元以上的資金，如果再加上統一供應原料，那就需要更多的資金了。因此，如何根據社員經濟情況，增加社員股

金，吸收社員餘款來壯大供銷生產社的資金力量，是很必要的。

由於供銷生產社不能獨立經營，只從中抽取手續費，因此，不僅三個月以來只積累了五百五十萬零五千一百八十元，而且也不能鼓舞幹部的經營積極性，更由於單純的扣除手續費，減少了社員的收入，使社員感到把產品賣給合作社，不如賣到自由市場。因此，部分的社員把產品投入了自由市場。如社員孫連和將價值七百餘萬元的產品賣給了私商；社員謝富貴甚至把最近兩月來的全部產品拿去自由市場銷售。

在訂貨價格上，也有一些不夠妥當的現象。如剃刀的质量不同，每十把的價格就有三萬五千元、三萬二千元、二萬二千元的三種。而經理部却給劃一價格為二萬八千元。這樣造成的後果是什麼呢？質量高的產品投向自由市場，質量低的產品則交給合作社，結果就使社員降低產品質量，追求利潤。因此，適當的掌握價格，是指導生產所不可忽視的。

掌握主要生產環節，逐步向生產社過渡

怎樣從供銷生產社過渡到生產合作社呢？除了加強社員的社會主義教育外，只有讓社員親眼看得到、親身體會到合作化的好處。這就必須有逐步掌握主要的生產環節，逐步使部分的集中生產發展為全部生產過程的協作分工，從而改變生產關係和所有制，使社員從個體的生產方式中解放出來。

該社成立以來的三個月中，只積累了五百餘萬元的資金，但為了逐步的掌握主要生產環節，已拿出三百五十萬元的資金於四月初買了一架壓力機，集中了五戶社員戶，計二十三名社員，組成供銷生產小組進行集中生產。這五戶社員都是事先經過打通思想，在自願的原則下將生產工具入社，並在該社的直接領導下進行生產。各社員戶的生產工具所值，均由大夥評議，然後由合作社分期付給。這在生產關係上，已沒有了僱傭、師徒的剝削關係，而

是互助合作的關係了。

壓力機製成的刀片、刀皮，除供給生產小組製造刀子外，並供給部分的困難社員戶，以解決其原料的困難。該社並計劃逐步擴大現有設備，逐步改變生產方式和所有制，以達到統一供應原料，統一規格、質量，逐步過渡到協作分工的生產合作社。

組織工作中應注意的幾個問題

小手工業者幾千年來的個體生產，已養成了根深蒂固的習慣，所以要改變這種習慣，必須耐心地進行說服教育，必須以新舊社會的對比來提高其覺

悟。從刀子業者來看，雖然有很多是小作坊主，但他們都是從學徒、工人出身，他們本身又是勞動者，所以他們有着互助合作的積極性。我們如能正確地利用其積極性，就能順利地引導其組織起來。在組織工作中，首先要摸清行業的底細，然後抓住有威信的代表人物和積極分子，並事先對其教育，徹底打通其思想，以作為組織骨幹來帶動一般。

生產供銷社的社員不宜過多，如果社員過少，不僅沒法積累資金，對脫產的幹部也沒法養活。怎樣來組織這樣龐大的、分散的社員呢？應該先按地

區組織，俟進一步調後，然後進行合併。該社事先就是由市總社分區組織，然後進行合併的。

在業務經營上，供銷生產社應該有足夠的資金，這項資金的來源，主要是靠社員的股金，其次是銀行的貸款。有了足夠的資金，就可以由供銷生產社對社員供應原料、收購產品，然後統一對外銷售或和供銷合作社建立經營關係。只有這樣的獨立經營，才能逐漸增加積累，購置公有的生產工具，逐步由部分的集中生產，發展為全部集中生產的協作分工，從而改變生產關係和所有制，過渡到生產合作社。

漯河市鐵業生產社師徒關係的改變前後

和翼

漯河市鐵業合作社蓋起來的那座洋房哄動了全市，那紅瓦的屋頂矗立在一片灰黑矮小的房子中央。附近各縣傳遍了這個認為是不可能的奇談：窮打鐵的組織合作社不到兩年就蓋了洋房！但這畢竟是事實，郛城縣杏樹王村有三戶打鐵的跑來要求入社，一再的說：「我們是獨立勞動者，只要讓參加，情願把全部工具、資金入社。」

鐵業合作社之所以能在小生產者中間有那麼大的影響，不是沒有緣由的。就社員的生活來說吧，與舊社會比起來，真一個是天上，一個是地下。如社員楊子玉從十一歲當學徒起，曾被火嘴扎通了腳背，被大錘打的躺了兩個月不能動彈，被師傅以兩石麥子賣給另一個老闆。所以當地流行了一句話：「徒弟徒弟，三年奴隸，吃不完的剩飯，受不盡的冤氣。」把徒弟比做奴隸，一點不假。在舊社會從徒弟熬到當個錘工，再從錘工熬上個小爐主，守着一張破爐就算到了頭，誰看到過打鐵的能住洋房！事實上這些打鐵的不僅住了洋房，而且

在收入、福利方面，也是過去所想像不到的。就以社員楊子玉來說，他已當錘工了，每月掙四十多萬元，不滿一年的徒工最少也掙十七萬元，技術好的社員每月可掙六十餘萬元。社員有了病，合作社還給醫治，顧不了家時還給補助。而且從成立合作社以來的兩年中，結婚的徒工就有二十三人。要是在舊社會裏，是連作夢也夢不到的。社員們都把合作社當作自己的家，他們歌唱着：「叮噹叮噹，今年蓋廠房，明年上機床，……」。

這些成績可不是順利獲得的，他們在建社中曾碰到不少困難，而且走了一段彎路。

一九五一年十一月，正是鐵爐業遭受淡季威脅的時候，為了解決原料、銷路起見，全市的五十三家爐戶就有四十四戶報名入社。名義上凡參加生產的都是社員，但實際上是師傅代徒弟報名入社，徒弟沒有社員權利；以戶為單位分散生產；工資發給師傅，再由師傅照「老規矩」隨便拿一點給徒弟。所以徒弟認為合作社是師傅的，生產情緒不

高；師傅認為合作社是市總社的，而以對待商人的辦法來對待合作社。如劉協臣打的抓鉤，雖是用鐵打的，但用腳一碰就斷成兩半。所以一九五二年六月前庫存經常在一億以上。

為了發揮社員的生產積極性，必須改變家長制的、封建的師徒關係，首先以按勞取酬、多勞多得原則，於一九五二年六月實行按爐計件評分制，不論師傅、徒工均按技術高低民主評定工資分，各爐所得的工資則按工資分配，並改稱師父為鉗工、徒弟為練習生。同時調整了股金。

改變了師徒關係後，徒弟真正地成了社員，師傅摘去了剝削的帽子，因此大家的生產熱情都高漲起來了。如一九五二年七月份的生產總值即達八千五百萬元，比同年一月份提高了一倍。在個人的收入方面，也有顯著增加。如王存良師傅過去和一個兄弟、兩個徒弟生產，由於獨得工資，徒弟磨洋工，每月掙得的錢只够伙食費。改變了師徒關係後，他哥倆每月共得八十萬元，大徒弟得三十萬

賠錢原因何在？

安陽專區辦事處通訊組

湯陰縣城關鐵木工業生產合作社，目前已有社員四十一人，股金一千七百五十一萬元。生產設備較完備，有八尺和一丈的鐵床各一架，牛頭鉋床一個，還裝置了一部十四馬力的柴油發動機，並有電鋸、電滾各一架，已經開始半機械化的生產了。在生產方面，一九五三年的上半年，和各方面訂貨很多，正如該社副主任說：「我們的業務太忙啦，推都推不出門去。」但是，活雖多，大家雖忙，到了第二季末，把帳結算了一下，全社除去一切開支，淨賠一千三百七十萬元。其原因主要有下列三點：

一、生產沒有計劃、臨時突擊。如該社與湯陰縣電廠訂立承做機器零件的合同，交貨期限僅二十天。但是合同訂立後，過了八天，領導上還沒有向機工部、翻沙部佈置生產任務。後來，電廠催交訂貨，翻沙部接活晚，工作沒有準備，第一次就把活翻壞了，第二次由於忙趕活一不小心又將鍋爐倒翻了，險些造成人命事件。最後晝夜突擊，浪費了許多人力物力，勉強地完成了訂貨任務。但是，合同過了期，被罰款二十餘萬元。

二、粗製濫造、不研究規格質量。與縣社生產資料經理部訂立了五千顆三分螺絲釘的加工合同，每顆一千元，兩個半月交完貨。開始打出一千顆，全部合乎規格，因此，社員的情緒就有些自滿，領導上也認為沒啥問題，所以就放鬆了檢查；以致後來打出的三千多顆，大部都不合規格，不是太粗，就是帽子太大。經過多次的返工，才交了貨。最後算了一下細帳，沒有返工的螺絲釘成本合一千二百五十元；返工的合一千五百元。四千顆螺絲釘，賠了一百七十五萬元。其他如打鋤板、鑄砧碼，均因不夠規格，使社內財產受到很大的損失。

三、缺乏精確的成本核算。這類例子很多，如一九五三年元月份，給郵局訂做了一塊黑板，售價是五十萬元，可是做成後，光成本就合五十五萬六千元。

事實證明：加強生產計劃性，加強核算，樹立正確的服務思想，積極改進技術，提高產品的規格質量，保持合同的信用，是提高工業生產社的重要關鍵。

元，二徒弟得二十五萬元。

另外，徒工的技術進步得很快，如在去年六月以前，由徒工、錘工提升為鉗工的共有十三人。

但是，在改變師傅關係中也產生了一些偏差。

如在一九五二年十一月整社中，沒有認真處理師傅關係與勞資關係的不同，而以搞「三反」、「五反」的做法，把徒工與師傅擺開「兩軍陣勢」，展開激烈的鬥爭。雖然清除了些混進社裏的壞分子，清理了貪污偷騙的事件，但對師傅來講却不是從改造出發，而是以粗暴的方式乾整思想、歷史。致使掌握主要技術的鉗工受了很大的打擊，並有兩個獨立勞動者錯劃為手工業資本家而被開除，甚至造成很多鉗工的相繼退社，留下的鉗工也有顧慮，於是產量日減，質量日次，加以當時的農村歉收，農具賣不出去，至一九五三年六月從組織時的一百三十四人減到八十八人。

為扭轉這一趨勢，在上級社的幫助下補了尊師

愛徒的一課，才清除了師傅間的隔閡。同時根據工作情況，進行了一系列的改革：

首先是改選理、監事，選舉有能力的社員做領導，並將社員的私有工具，民主作價歸合作社所有，徹底改變了生產關係。隨即討論確定：對內實行產品檢查；對外實行三包：包退、包換、包賠償。對產品檢查，除在交貨時檢驗一次外，每天由理事及小組長把每爐的產品各拿一件來評比一次。為了保證實行三包，對主要產品詳細的訂出了規格標準。因此，逐漸地在農民中樹立了信譽，打開了產品銷路。

其次是於八月發動社員討論與製訂生產計劃，並按計劃組織生產；十一月開展增產節約運動，發動紅旗競賽和評模工作。因此改變了整個的生產面貌。去年十二月份的勞動生產率比同年八月提高百分之三十；資金週轉也由去年第一季度的二百天一次，到第四季度降低到四十四天一次。由於與供銷

社、國營公司掛上了鉤，據今年一月中旬的統計，已簽訂合同三十二份，共三十一萬餘斤貨，要到十一月份才能完成全部生產。

現在，漯河市鐵業生產合作社已有一百二十六個社員，三十五盤紅爐，自有資金二億零二百九十六萬元。去年平均每人年產總值為六百四十三萬元，比當地分散戶要高百分之二百二十八。在社員的收入方面，根據去年十二月份每爐的平均收入達一百四十一萬四千元，掌鉗的得五十六萬五千元，大錘得三十四萬五千元，二錘得三十萬零四千元，徒工得二十六萬元。去年年終還蓋了一座洋房，大家把爐子搬了進去，由分散的生產走上了集中的生產。

組織起來的優越性，教育了分散生產的鐵業者，他們積極的要求入社和組織合作社。現在已有三十三戶的鐵業工人在黨政的領導下，成立了「金星鐵業生產合作社籌備委員會」。

改善麻皮包裝提高裝載技術的成就

太原改善麻皮裝載量
經驗交流大會

山西省為我國主要產麻區之一。隨着國家建設工業發展的需要，麻皮產量逐年提高，運出量隨之增多，預計一九五四年輸出量最少要達到一萬噸以上。然而由於過去託運與運輸部門對如何挖掘車輛運輸潛在能力、降低商品流轉費用不夠重視，在合作社方面只是保守的認為能達到一九五二年鐵道部規定，三十噸的車能裝各種麻皮人力捆的十五噸標準就行，多裝少裝對合作社關係不大，因此，對麻皮改善包裝很少考慮。雖然省社會強調打包裝規格化，但各專、縣社收購基層單位並未研究改進，仍任意打包裝，有的大，有的小，有的鬆，有的緊，形形色色，極不一致，託運前無法計劃裝載件數，只是裝多少算多少。在太原北站方面，自「滿載超軸五百公里」運動中創造了一些新的紀錄後，不盡是積極方面進一步挖潛力找竅門努力鑽研，而是消極自滿的認為運動中已挖由於麻皮包裝大小不一，長短不齊，不僅不能多裝巧載提高貨車裝載量，發揮車輛的潛在力量，而且裝車費事、費時間，影響裝車效率的提高，也就直接影響了車輛的周轉。

去年第三季度增產節約運動深入開展以後，太原北站通過發動小組競賽，鼓舞了職工的生產熱情，競賽中發揮了集體智慧。司磅員與裝卸工人，主動的在裝車前後開會研究裝載技量，因而新的紀錄不斷的出現。吳潤生技量改進小組的吳振雙、崔毅忱同志在同一時間裝了兩車麻皮，發現了同是一種車，裝的件數重量不同，覺得麻皮有很大的潛在能力，有試驗的必要。經過初步試驗，結果突破了以往最多裝十六噸的紀錄裝了十八噸多，引起了他們對輕浮貨物改進技量的重視。接着，學習了大同穀草裝車先進經驗又給了他們新的啓示。職工們掀起了既要完成數量又要保證質量的熱潮。十一月十二日吳潤生技量小組試驗穀糠，又創造了新的紀錄。當時雖因穀糠捆綁不固，列車震動，到陽泉後部分傾斜卸了幾包，但他們毫不鬆勁，把它當作經驗教訓，大家依然信心百倍，提出了「勝不驕，敗不氣餒」的口號，吸取楊茂林裝車法「快、多、穩」的精神，接着試驗了麻皮。當時因為麻皮規格大小不一，長短不齊，裝車前技量小組長吳潤生、組員吳振雙、崔毅忱把麻皮分類量過，按長短大小做出配裝計劃，十一月十三日試驗時由吳振雙、崔毅忱和裝卸小組長劉銀德同志親自掌握計劃，裝了二十點八五噸，但由於包裝不一，仍未達到原定計劃。試驗總結中，他們認為要想鞏固提高，就只有與省合作社密切聯繫從改善包裝着手，才

能得到根本的改進。

省社方面，通過幾次的試裝，不斷地提高裝載量，也同樣的注意了包裝問題。省社劉光甫同志曾提出了改善的意見及方法。當北站技量小組張英、吳潤生、吳振雙、崔毅忱、陳志祥等同志到省社太原收購站聯繫時，立刻得到省社收購站經理王維新、股長師達等同志的歡迎。當時雖然考慮到在太原進行改善包裝的人工費及麻皮脫耗要達十萬元左右，但預計到成功後對整個國家的長遠利益是不可計量的，經過研究後，決定在太原倉庫進行改善包裝。

在改善包裝過程中，職工們以高度熱情進行了鑽研。如省社劉光甫、吳潤生、師達、鐵路局張英、吳潤生、吳振雙、崔毅忱等同志為了改進包裝和裝載技術，他們在研究中，以印色盒、紙煙盒當車廂，以化學撲克當貨物反覆的討論研究，有時幹到深夜。在改善包裝過程中，由於職工們不斷的鑽研，由捆三道繩改為四道繩，壓縮了包間的凸出部分，減少包間的空隙；由麻根在一頭放改為兩頭放，達到了兩頭大小均勻。麻皮的伸縮性太大，人力改包沒有一定的限度，捆好後往往不合乎規定的尺寸，為了克服這個困難，工人郭寶祿、郭福德想出改用同等尺寸的四根木桿，按包裝計劃尺寸插到地下固定起來，這樣改進辦法，這樣使包裝逐步接近計劃規格。去年十二月二十六日舉行了改進包裝第一次試裝表演，在省社與鐵路局的各級領導參加下，共同作了初步的總結。從這次試裝中很明顯的看出：第一，試裝的結果雖然裝到三百七十六包，計重二十六點三二噸，但沒裝到原來的計劃三百七十九包，計重二十六點五三噸，這就說明包裝規格仍不能合乎要求。第二，裝車後超過了裝載界限，但在捆綁大繩時，用人力一拉捆就小了，這也說明麻皮的潛在力量仍然很大。因此要想鞏固提高就必須進一步改善。

通過國家過渡時期總路綫總任務的學習，更加足了職工技量鑽研的勁頭。這時省社同志們想打布機能壓縮布體的體積，也一定能壓縮麻皮的體積，於是提出利用打布機試驗打麻皮；同時，又經雙方職工研究確定包裝的尺寸為長零點九公尺，寬零點五公尺，高零點四公尺，重七十五公斤。接着又向三分庫借來一台打布機，就這樣開始了新的嘗試。頭六天打了五十捆，就有二十捆不合規格，原因在什麼地方呢？這個問題又在職工們的思想裏沸騰起來。省社高富堆、鄭成周同志在工人進行打包裝過程中，目不轉睛的拿着尺子再三找不合規格

的原因，這個毛病終於為高富堆同志發現了，是打布機箱板太軟，打包時用力一壓就往兩頭鼓。於是在箱板上加了粗鐵桿，從而避免了不合規格的現象。省社運輸處為了加速包裝的速度和在技術上的密切協作，與太原北站召開了聯系會議，進行了合理的分工：由省社倉庫主任田玉珍負責領導工人，太原北站吳振雙、省社高富堆、鄭成周三個同志負責技術指導。為了進一步適合車輛的容積，改包裝為長零點八八公尺，寬零點五四公尺，高零點四三公尺，每件重量與裝載量不變。這樣經過二十多天的共同努力，於三月三日勝利的完成了改善麻皮包裝及裝載技術，提高到滿載三十噸的新紀錄，取得了運輸戰綫上一個新的成就。

這一成就對社會主義建設的重大意義

這一成就在全省推廣後，預計一九五四年最少輸出麻皮一萬噸計算，按照中央鐵道部新的技量標準（三十噸車裝二十一噸），需車皮四百五十四個，改進技量後，每車裝三十噸僅需車皮三百三十三個，節省車皮一百二十一個，如以一百二十一個車皮同樣運藏從主要產麻區運往主要站天津，平均里程六百三十公里，每噸運費以十二萬五千一百元計，按照中央鐵道部規定——超過裝載技量部分運費折半優待辦法，鐵路方面可多收入三億九千三百五十六萬四千六百元，合作社可節省運費六千零五十四萬八千四百元；另外三百三十三車每車多裝八噸，可多裝二千六百六十四噸，則合作社可節省運費一億六千六百六十三萬三千二百元，鐵路方面多收入一億六千六百六十三萬三千二百元；其次基層社的人工包裝規格不一致，集中託運時必須進行人力改包，否則裝不夠技量，又浪費運費，現在改用半機力打包，大大提高了打包效率，今後推廣到各專、縣、基層社收購單位後，一次就可打成，節省一層改包手續，節省改包費每市斤以三十元計，一萬噸可節省六億元，同時又減去了改包時千分之五的損耗，每斤以六千零九十元計，價值六億零九百萬元，加上因為包裝的改善，以太原市搬運公司規定的搬運費又可節省九千九百六十六萬元。以上總計，鐵路共多收入運費五億六千零九十九萬七千八百元，省合作社除需設備人力打麻機二十部需款二億元外，共節省十三億三千五百八十三萬六千六百元。這一成就對我國社會主義建設事業增加社會積累，減少人力、物資等方面的浪費，增長社會主義經濟成份是有重大意義的。

獲得這一成就的原因和體驗

1. 黨、政領導的重視與支持。這一成就就是黨在全體職工中的社會主義思想教育的成果，是領導與羣衆智慧相結合的結晶。在整個改進過程中，黨政領導緊密掌握着各個主要環節，發揮了集體領導，依靠了羣衆，並深入檢查，珍重

羣衆的點滴經驗創造，給予培養支持，這些便是這一成就的物質基礎。

2. 全體職工深鑽細研、戰勝困難發揮了工人階級的集體智慧。省社高富堆、劉光甫、郭保祿、馬潤義、王憲忠和太原北站吳潤生、技量改進小組張英、吳振雙、崔毅忱、李成鎖、邱守周、陳志祥等同志，是創造這一先進經驗過程中的代表人物。這些同志們不僅是從技術上不斷的改進包裝和裝載方法，而且創造性的改進了作業過程，發揮了無比的勞動熱情。打包工人郭保祿等同志創造了打包流水作業法，固定了每個人的職責，劃分成過磅、疊麻、捆麻小組；省社高富堆、鄭成周時刻不離的堅持着倉庫打包指揮工作，高富堆每逢一人休息的時候，抓緊時間檢修機器；鐵路局張英、吳潤生、吳振雙下了夜班不吃飯也得先到合作社倉庫看看。打包工人郭保祿、喬海保、張二順爲了提前看到親手幹出來的成果，晚上下了班還繼續幹，領導再三催促才去休息，郭保祿打包時磨破了手都不肯到診療所去看，領導再三動員他也不願離開工作崗位。倉庫主任田玉珍、苑祥岳，車站貨場主任高守謙，貨物主任晉雨田等同志，親到現場指揮作戰；太原北站陳志祥同志及時宣傳報道鼓勵羣衆情緒，堅定了必勝的信心。這些都是促進這一成就的力量。

3. 互相配合協同作戰。在黨的社會主義教育下，通過總路綫的學習，進一步加強了整體觀念。全體職工自始至終是密切配合的，具體表現在通過會議明確分工：鐵路負責打包規格指導；省社倉庫負責勞力的調配；運輸處負責機器檢修，督導檢查，因而發揮了協同作戰的巨大力量，也就是這一次改進成功的有力保證。

走上社會主義道路的歐洲各人民民主國家

弗·科塞列夫主編 紀 濟等譯

本書介紹和分析了歐洲各人民民主國家的政權性質，工業國有化和社會主義工業建設、土地改革和農業中的社會主義建設，財政、貨幣和信貸，對外經濟關係，勞動人民物質生活與文化水平的提高，可以幫助讀者對歐洲人民民主國家誕生以來發展的基本過程獲得一個比較系統的認識。（定價一萬三千六百元）

國營農場及其在社會主義農業中的作用

切爾卡索夫著 龔 同譯

本書以豐富的材料介紹了蘇聯國營農場的發展情況，國營農場在農業社會主義改造方面的重大作用，在農業集體化過程中國營農場在經濟上與組織上鞏固集體農莊的意義，戰後時期國營農場生產的多方面發展，爲實現斯大林改造自然計劃而奮鬥的國營農場，在提高農業生產效率方面國營農場的作用，以及如何培養和教育國營農場幹部。（定價三千一百元）

三聯書店出版 新華書店發行

臨朐縣合作社的運輸工作

劉敬承

根據地理條件，益都是臨朐縣社一切商品流轉的咽喉。過去，由於臨朐縣社對運輸問題缺乏研究，絕大部分商品在益都車站卸車後，都先進入運輸公司的倉庫，隨後再轉運縣社倉庫，最後再轉向基層社調撥，這就加大了商品流轉費用。據一九五二年三至六月份的統計，僅豆餅一項，計五百零二噸，就浪費了運費一千二百零四萬八千元。

臨朐縣社爲了改進運輸工作，曾於一九五二年七月在益都設立了物資轉運辦事處，負責調運工作。在十月份進行大量收購和大量供應生產、生活資料的時期，由於當時運輸工具缺乏以及各種運輸工具的運費不同，給工作上帶來了許多的困難。如何能保證既經濟又及時做好運輸工作，已成爲當時亟待解決的問題。

在縣社領導上和基層社同志們的積極支持下，實行五日運輸計劃。首先由基層社根據社員需要，認真做好月份計劃；再根據月份計劃，及時向縣社報送五日的商品銷售要貨計劃和物資的收購計劃；縣社再結合客觀可能的條件，填製五日的商品調撥計劃，送交儲運科；最後由儲運科編成五日的運輸計劃，交益都物資轉運辦事處具體執行，同時將五日運輸計劃向縣財委、煙草、糧食、運輸公司等有關部門，各送一份，以便取得密切結合，合理的利用國家的運輸力量。這就使益都物資轉運辦事處，可以根據運輸計劃，組織每天的調運工作，因而在下列兩個環節上，大大節省了運費。

1. 由站台裝車，直綫調撥：運輸公司根據五日運輸計劃，充分的做好工具準備，商品到達站台，即可立刻由站台直接裝汽、馬車，分別送達各基層

社，減少了轉進益都和縣社倉庫的兩個環節。經過這樣調撥的物資，在一九五三年計有二千一百四十一萬二千斤，節省了搬運、碼垛、過磅、倉租等費六億三千零五十八萬三千四百元。

2. 組織雙程貨物：五日的運輸計劃實際上也是供應物資的分運計劃和推銷物資的集中計劃，有了這一計劃，就可以組織雙程貨物，避免車輛空駛。僅一九五二年第四季度，即組織了七百九十三萬八千多斤，節省汽車空駛和運費優待等費八千五百八十萬零三千七百零八元，使每斤商品的成本降低了十元零八角。

臨朐縣合作社在運輸方面雖已取得以上成績，但還存在一些問題：

在運費的開支上缺乏精打細算：他們籠統的認爲用汽車比馬車便宜，用馬車比小車便宜，但實際上如有雙程貨用汽車比用馬車每噸物資的運費可節省三萬七千八百元（由益都車站到縣城二十七公里的計算數）如果沒有來回貨，用汽車反比馬車每噸物資的運費多開支一萬零一百元。正由於缺乏這樣的精打細算，一九五三年在運費的開支上，只汽車空駛費就浪費了七千一百三十二萬八千六百元。

根據全縣二十個基層社所在地的交通情況，其中有五個基層社，由於交通不便，只能使用小車運輸，六個能通馬車，只有九個能通汽車。這就必須根據具體情況，選擇運輸路線，並組織適當的運輸工具，才能搞好運輸工作。但是，儲運科對於這些情況，却很少研究。如龍崗基層社，在物資調運上，有兩條路線：一條可通譚坊車站；另一條能通

益都車站。如果採用前一條路線，每噸運費，則比後一條路線可以節省十二萬二千四百元。可是，他們往往採用後一條路線，因而造成了極大的浪費。同時，在運輸工具的使用上，也有些不加選擇的盲目性。如宮家莊基層社收購土產十萬零三千二百三十四斤，本應由宮家莊用馬車直運益都，而他們竟用小車運至縣城，再用汽、馬車轉運益都，僅這個極小的例子，就浪費了一千二百一十九萬五千元，使每斤商品的成本加大了一百一十八元。

其次，在選擇物資收發點上，也有些問題：如高莊基層社因不通馬車，由該社到縣城一段的往返運輸，就完全採用了小車，使每噸物資的運費增加了十三萬六千三百四十元。如果在盤陽設立一個收發點，即可杜絕以上的浪費。

產生以上各種浪費的原因何在呢？主要是對運輸工作缺乏鑽研，形成了「儲多運少」。正如儲運科的同志們所說：「儲、運兩個工作，顧此失彼，我們雖然願意把這兩個工作同時做好，但是，這些出倉、入倉、碼垛、過磅等具體的保管工作，時刻的擺在面前，因此，對運輸工作就很少考慮。」這充分說明了儲運合一的機構，影響了工作的開展。

因此，應該把儲運合一的機構，改爲運輸行政和運輸業務合一的運輸科。倉儲工作，應由業務部門直接掌握，使運輸科能把全部精力用到運輸工作上，以迅速及時的方法，將工業品運到鄉村，並將農副產品運出來，盡可能的減少傷耗，降低運輸費用，更好的爲供銷業務而服務。

河北省合作幹部學校修訂教學計劃

全國合作總社
幹部局

河北省合作幹部學校根據全國合作總社第二次幹部會議關於幹校工作的意見，對今年教學原計劃又加以修正和補充，這種認真貫徹會議精神的作法是很好的，茲特介紹於後，供各地參考。

一 關於訓練方針、任務和對象

原計劃的訓練方針着重提高基層社領導幹部的質量，符合全國合作總社的方針。但訓練目的不明確，只籠統提出提高理論水平與業務能力。故根據會議精神修正為：在提高政治思想和業務方針政策水平的基礎上，提高業務經營管理能力。原計劃訓練對象和任務以及每期訓練二十二週之時間，基本上符合會議精神，不再變更。

關於訓練學員的條件，根據會議精神，強調學員的政治條件應認真審查，學員的政治、業務、文化水平應相差不多（因為條件懸殊在教學上有很多困難），在體格上最低應是能堅持學習的。故要求省社統一規定條件並指示各地按條件選送，入校時要經過測驗，條件太差的即退回另調。

二 關於教學內容

課程比重上：原計劃政治佔三分之一（不包括合作理論），業務佔三分之二。根據會議精神和訓練目的修改為：政治課和合作理論課合併。基層社主任班政治理論佔百分之四十五，領導方法百分之五，業務百分之四十，經營管理百分之十。縣社科長班政治理論佔百分之四十，業務百分之五十，經營管理百分之十。

課程內容上：政治理論課同意會議上課程草案中規定的內容，講授時以總路線為主，將「中共中央關於農業生產互助合作的決議」「中共中央關於發展農業生產合作社的決議」等文件加到總路線第三部分，將四中全會文件加到第五部分，農村供銷社的文件在最後專門學習。

業務課程內容：會議的精神主要是貫徹業務政策方針端正經營思想，根據實際需要講授業務知識以改善經營管理，結合檢查工作提到理論上加以指導。該校根據此精神，決定將原編之業務教材再加審查，將業務技術部分中不切合

當前需要的刪去一些，着重講授業務方針政策和經營思想。經營管理課也着重講改進辦法和若干必要的財會、計統表報知識。
基層社主任有領導方法一課，請省社負責同志作一兩次專題報告，組織討論加以總結。學習時間放在期末，和原計劃中請省社作當前工作的報告相結合。

課程進行的方法，採用先學政治理論再學業務，不採用插花進行的辦法。

三 關於教學方法

理論結合實際的問題原計劃即已貫徹，該校幹部會議上非常強調這點，提出在教學領導思想上，必須明確學與用結合，防止和反對只教些教條或單純書本知識，使得同學們學後不能真正從思想覺悟上提高。關於教學方法，會議提出應以「自學為主」，啟發誘導學員聯系實際，深入鑽研，獨立思考，發揮大家的自學積極性，使學習更加深入。所以，「自學為主」並不是降低或減弱講課的主導作用。因此，該校明確提出：要充分發揮自學積極性，發揚學習中獨立思考，深入鑽研的精神。

在具體領導學習的每個環節中都要注意理論和實際的結合，學與用的結合，要提倡自由思考，自由爭論。講課分量要少些，要有充分時間進行討論，防止只管講課不管學員能否消化的現象。講課內容要有高度的思想性，要結合學員的實際思想和實際工作，以啟發誘導深入鑽研。在討論中也一定要結合思想聯系工作，反對死啃書本或條文，抓住有爭論價值的問題，發動全班或全校進行有組織有領導的爭論，以達到深入人心。並要加強輔導，深入的領導學習，學習一段後要組織複習，解答問題以及各種形式的測驗，以鞏固成果。不採用一直急進的方法。此外凡有助於理論和實際聯系的而又有條件執行的方法均應試用並推廣。

為此，教員不僅必須有較豐富的書本知識和理論，而且要充分了解學員思想情況，要充分瞭解當前黨的各項具體政策和合作社工作的方針政策以及實施情況。該校除了領導教員加強學習積極提高外，特別重視爭取省社的領導以及和業務單位的聯系，使教員較多的參加省社召開的有關會議和能看到省社各處

的一些工作總結或關於方針政策的指示等文件。

四 關於領導問題

由於對原計劃的若干修正，訓練目的進一步的明確，要求通過學習，使學員確實的能從政治思想理論水平上大大提高一步，回去後確實能改進自己工作，以適合國家在大規模的經濟建設中對合作社工作的要求。這就大大加重了

學校工作的責任，因此學校領導方面就要：加強團結，經常開展批評和自我批評，加強集體領導，充分發揮大家智慧，加強學習，積極提高自己的水平，加強教學研究，發揮集體教學的精神，加強和羣衆（學員）的聯系，吸取來自羣衆的正確意見，不斷的消滅工作中的缺點，加強對省社的請示報告制度。同時必要的專職教員的調配和細緻的組織工作也必須跟上去。以便有把握地完成任务。

黑龍江省合作幹部學校訓練基層社主任的經驗

黑龍江省合作幹部學校於一九五三年訓練了兩期基層社主任，其中除有會計、店員五人外，其餘五百名都是基層社主任。這五百名主任中，農民出身的佔百分之八十五點六。學員中有黨員三百零九人，團員六十六人，有省模範三十七人，縣模範十五人。其中工作四年以上的佔百分之三十五。政治可靠，忠誠熱心，刻苦耐勞，這是他們的基本的一面。但是，他們的文化低（小學程度佔百分之九十八點四），學習差，因此，不可避免地存在思想上、工作上存在着一些問題。

在思想意識方面：1. 悲觀失望，對合作社工作信心不強。他們大抵文化低，年齡較大，工作上缺少辦法。預算、核算、計劃等等都不懂，會計說哈算哈。認為自己是老粗，不能幹細活，不如趁早走開，以免沾包。如學員陳清林說：「我當村長時，財糧委員畫個圈，够我老陳跑一天。到合作社一看，會計成天在畫圈，賬亂、丟錢、丟布，真是是非之地。」2. 自高自大，居功自滿，或者比權利、地位，不安心工作。這類人一部分是做合作社工作時間較長，有一些成績，自以為了不起了，因而和黨政關係不好，認為支書、村長都不懂得經濟工作。一部分是新從其他部門調來的和小知識分子，看不起合作社工作。例如：學員張發從村長調到合作社做主任，他說：「我當村長也沒犯錯誤，怎麼讓我當合作社主任！」3. 富農思想。認為革命十年不富，種地十年發家。因而有的學員時常想回家種地喂豬和趕大車。

在工作方面的主要缺點是：對合作社的方針任務不明確，突出地表現在不願經營生產資料，對業務經營心中無數。很多學員不知道本社的季度供銷計劃和社區內的人口數字，甚至連社員數和資金數也不知道。對推廣先進經驗也不够熱情。此外，民主管理不健全，更是相當普遍。

針對以上情況，確定訓練內容：政治課佔百分之三十，政策業務課佔百分之七十。在政策業務課中，講方針任務和領導方法佔百分之四十八點四，經營

管理佔百分之五十一點六。

在教學上，主要採取下列方法：

1. 按照課程內容和進度，組織學員總結工作、交流先進經驗和典型發言，以便集中地解決學員中存在的問題（如革命事業心不強、富農思想、不願經營生產資料的作法等）。這樣不但豐富了教學內容，而且使教學密切結合實際。因此，學員認為這是真實東西，比教師講的都解渴。在每期基本課程結束後，請省社各部門負責同志作業務報告，最後請省社領導同志作當前中心任務的報告，使學員明確中心任務。

2. 根據教學計劃，到縣社和基層社了解訓練對象的思想情況和工作情況，以確定講課提綱，然後分工編寫，小組討論，經領導審閱後再集體備課。在講課前應進行預講，並請班主任、學習幹事以及各類型的學員代表參加，藉此了解講課內容是否適合學員的理解能力，以增進教員對學員的認識，進一步修正內容。

3. 學員文化程度低，聽完一課，需要較長時間的討論才能消化，因此必須加強輔導，以掌握討論中心和教學進度。根據輔導中發現的問題，凡帶有普遍性的，就集中輔導，其他的就以個別輔導來解決。這種方法很受學員歡迎，接受能力低的特別感到滿意。

此外，並針對學員的思想情況，組織看電影和參觀。如看了「六號門」電影，參觀了機械廠農具廠等，對工人階級的領導，有進一步的認識。看了「葡萄熟了的時候」的電影，認識了經營小土產的重要。

在兩期基層社主任訓練班結束後，幹校的教員即到五個縣去了解學員回去後的工作情況，以檢查教學效果。檢查的結果，說明這兩期訓練的主要收穫如下：

1. 首先是加強了革命事業心，扭轉了怕困難、怕沾包、不願做合作社工作

的思想。這方面的收穫是顯著的。例如：訥河縣文明村社副主任紀占海，過去羣衆送他綽號叫「三不管主任」——大事不管、難事不管、政治思想工作不管。受訓後他工作安心，也大膽負責了。肇東縣榆樹村社主任姜占文，過去工作不負責，帶頭欠合作社款，羣衆要罷免他。受訓後解決了思想問題，工作有顯著轉變，因此區委要調他到區工作，羣衆不答應。

2. 明確了供銷社的方針任務，在供應生產資料和推銷土產上有顯著改進。訥河縣八個村社中有七社完成或超額完成供銷計劃，其他一社也完成百分之九十九點三。仁愛村社四十天內供應了十八輛大車，給羣衆解決缺少谷草十五萬斤的困難。兆林村社供應了過去從不經營的狼枷、冰穿、沙槍等漁獵用具，推銷土產超過計劃一倍以上。

3. 認真推廣先進經驗，改進了經營管理。教學中總結和推廣了先進經驗，檢查了業務虧損的原因，交流了把供銷業務搞大搞活的辦法，對大家啓發很大。如西莊村社實行「送貨到門、就地收購」，並創造了「直棧運輸、登門算賬」的辦法。社員楊雨生從該社成立三年以來，只到社裏買了二尺布和二斤豆油，自實行以上的先進辦法後，他通過合作社賣去糧食、土產的總值達三百多萬元，買貨二百多萬元。並說今後再也不到別處賣糧買貨了。

4. 提高領導水平，改進了民主管理。兆林村社主任回去後，主動向黨支部彙報和請示工作，得到黨的支持和領導。有的社召開了社員代表大會，公佈了賬目，主任檢討了辦事不和大家商量的錯誤，隨即改選理監事，健全了民主管理和集體領導的制度。

(周明整理)

了解基層社主任的情況確定訓練內容和重點

爲了做好對基層社主任的訓練工作，遼西省合作幹部學校會到兩個縣的五個基層社作了調查。調查材料說明基層社主任主要存在下列問題：

1. 基層社主任一般是經過鍛鍊，政治可靠，勞動觀點較好，但思想水平不高。這次調查五個社的主任，一般是中農或富裕中農，他們對兩條道路的認識不夠明確，走社會主義道路的決心也不够堅定。有一個主任過去是中農，現在是富裕中農，參加過互助組，後來又退出單幹了。在自我批評和民主作風上也还不够。像阜新縣王府供銷社的主任文化低，能力弱，副主任一個人說了算，對主任不幫助，對羣衆瞧不起，羣衆也不敢提意見。這就說明今年基層社主任的訓練，要着重貫徹總路綫和四中全會文件，進一步提高他們對總路綫的認識，以及加強團結和批評與自我批評，貫徹民主作風和集體領導等。

2. 對供銷社的方針任務不明確，政策水平不高。雖然知道要爲農業生產服務，但執行不堅決。如黑山縣新華供銷社主任這樣說：「我是本着又

有銷路又有利潤就經營。」他會認爲賠錢積壓是爲農業生產服務的結果。由於政策水平低，執行上級社的指示時走了樣的例子也不少。有時單純做供銷業務，不了解是爲了什麼政治目的，不了解積極扶助農業生產合作社和互助組的意義。如王府供銷社去年和互助組訂過結合合同，執行得不好。該社主任說：「互助組光除欠，聽說又要搞生產社，還想結合，那可不得了。」又如實行統購統銷時，阜新縣麥地供銷社却自己出價收購蕎麥一千多斤，後來國家訂出了牌價，他們一看要吃虧，就自行賣給縣社幹部吃了。由於對方針任務不明確，有的對合作社和私人企業的根本區別認識模糊。如王府供銷社被服部貼的春聯，下聯是「加強師徒團結，鞏固勞資關係」，橫額是「勞資兩利」。因此，加強基層社主任對合作社方針任務的教育，學習供銷社決議和手工業生產社指示是極重要的。

3. 一般主任缺乏對企業管理的科學方法。對財務工作不檢查不研究，拿來表報就蓋章，到月末問會計賠賺多少就算了。對本經濟區的特點和變化

情況都不研究，經營業務心中無數。對經營技術很不重視，門市部陳設很亂，商品沾滿塵土，保管不好，損耗很大。新華供銷社賣花紗布的售貨員兼賣煤，賣了煤又去摸布，弄得很髒；堆煤的地方距離一百五十米，來回跑又浪費時間。由於不會管理企業，主任終日忙忙碌碌，陷於事務主義。有些店員反映：「我們願受主任領導，而主任領導不了。」因此，要對基層社主任講一些財務計劃的初步知識，使他們能够抓住會計計劃，通過它來指導和檢查業務；在經營管理上，要講一些切合當前條件的業務組織和技術的知識，使他們學完後就能用到工作上去。

4. 基層社主任要有一定的組織能力。現在，有的主任不會正確地組織各部門的工作，哪兒忙上哪兒，上級強調這個就抓這個，顧此失彼。也不善於發揮集體領導作用，如在具體領導上，主任不抓住經理、組長，而直接給營業員佈置工作；對政治思想領導也抓的不緊，有的主任只知經營業務，忽視思想教育；也有專職副主任單純搞政治，本身連業務會都不參加。對檢查工作、總結工作的能力差；

也不會掌握制度、運用制度來推動工作。各社普遍不重視運用民主管理的組織來辦好合作社。有的社長期不開社員代表會和理監事會，不公佈賬目；有的社遇到重要事情，只和村支書、村長研究一下，

只要這幾人沒意見就行了；有的主任還認為民主辦社沒法辦。因此，訓練基層社主任，講解民主管理和領導方法也是很重要的。
以上是根據調查材料，概略提出的幾點訓練內

容。最後，可以組織學員討論「怎樣當好基層社主任」，以及介紹典型，交流經驗，從而總結出一些主要經驗，使學員回去後能運用來改進工作。
(盧光綿整理)

上海市社財會處推行「教學合同」的經驗

上海市社財會處爲了進一步提高幹部的業務水平，以適應當前合作社工作迅速發展的需要，針對幹部在業務、文化上相差懸殊的特點，推行了「教學合同」的在職學習方法。經過醞釀動員，在提高認識的基礎上，有三十一人參加，共簽訂合同十六份，有力的推動了在職幹部的業務學習。教學合同就是業務水平高的教業務水平低的，工作歷史長的教新參加工作的，文化高的教文化低的，也就是師傅帶徒弟的方式。

教學合同的特點是：一、結合各項具體工作，按照每個同志業務水平高低來進行，因而能迅速提高幹部的實際工作能力；二、學習內容根據「需要什么，學什麼」的原則，但以熟悉本身業務爲主；三、在自願結合的原則下，使教學雙方都能同時提高，發揮每個同志的長處，取長補短；四、利用合同形式固定起來，可以加強教學雙方的責任感，同時可以有計劃有目的的學習；五、教學時間根據教學雙方商量決定。

「教學合同」的教學方法：一、教師講學生聽；二、學生先看材料，在講解時提出問題，教師針對問題進行解釋；三、學生教師同時準備，在講解時學生結合工作先提出問題，然後教師根據準備的重點進行講解，同時針對具體問題進行適當的解釋，教師並經常對學生進行口試，使理論與實際相結合；四、教師指定中心內容讓學生準備，然後再結

合工作提出問題要學生解答，不足的地方教師再進行講解；五、學生先行準備，在講解時也由學生先講中心內容，然後再由教師補充。以上五種方式根據現在經驗看，三、四兩種收效較大，第五種適用於業務水平與自學理解能力較強的同志。解決教學時間也很重要，該處利用教學雙方座談討論，一般利用早晚時間，每週學習一次至二次，每次一小時多，既開展了學習也不妨礙同志們的休息。

教學合同是怎樣開展起來的？首先召開了全處會議，由處長做動員報告，反覆說明訂立教學合同的好處，批判部分同志對合同的不正確認識。經討論後，即自動報名進行配對，由羣衆自己提出學習內容和自己所希望的老師的初步名單，再由領導上根據教學雙方業務相近的原則，肯定教學雙方合同名單；其次是教學雙方進行座談，討論和研究教學合同的具體內容和進度、方式方法、教學時間等，並找見證人來監督合同的執行（一般是工會小組長）；最後舉行簽訂儀式，領導上再進一步動員，發動職工把執行教學合同訂入個人競賽公約，使合同變成必須遵行的制度。

財會處教學合同的推行雖僅二個多月，但幹部在鑽研精神和學習業務上却出現了新氣象：
一、提高了幹部的業務水平和工作能力：如顧允媛同志做審核工作不熟悉，在審核過程中很難發現問題，後來她簽訂合同學習審核報表，經過一個

多月，現在不僅能發現問題，而且能主動與區社聯系及時解決發現的問題。另一方面教學合同對講解者同樣有提高，如丁新同志負責推行簡化商品賬，但自己的實際知識不夠，她爲了教的好，主動去區社蒐集疑難問題，做爲講解時的實際例子，做到了教學相長。范玉卿同志的會計基礎較差，對彙編報表工作總不能如期製好，自開展教學合同後，她學習了彙編報表工作，因此七月份如期完成，八月份提前八天完成。

二、提高了幹部對學習業務的信心，出現了幹部在學習業務上的高漲情緒，扭轉了以前天天叫喊業務學習鑽不進去的現象，克服了業務學習時斷時續的缺點。

三、加強了同志間的團結友愛。過去是互不聯系、互不關心，合同開展後，如汪淑嫻對新工作不熟悉，俞壽昌就主動去幫助她。該處新來了兩位同志，大家幫助她們找到了老師，使她們能迅速插手工作。

財會處推行教學合同，所以有收穫的主要經驗是：

一、領導重視及各方面（團、工會）密切配合，是搞好教學合同的主要關鍵。如該處處長帶頭，各科學長親自訂合同，且在會議上經常進行簡要的討論，主動的向黨支部彙報學習情況，且和團、工會等經常配合。

二、教學合同必須結合當前各項具體工作。如王必蔚同志第一次學的「財務計劃」和實際工作聯系不大、收效小。第二次學了「會計報表分析」，結合本身工作「邊做邊學」，工作效率就提高了。

三、教學合同的簽訂，必須反覆進行思想教育，特別要強調結合工作與自覺自願的原則。如汪淑嫻以前因要照顧小孩，早晨經常遲到，現在她認識到教學合同與自己工作的關係，即能主動克服困難，

按合同進度堅持學習。
四、要鞏固教學合同，必須建立各項必要的制度。如檢查彙報制度、考試制度、獎勵制度等。
(蒙鼎銘整理)

中南區合作幹部學校的政治思想工作

中南區合作幹部學校第一期共有學員和工作人員三百六十六人，分設主任、財會、計統、文化等四個班。學員大部是縣社主任和科、股長，黨團員佔的比重很大，但大多數是小資產階級出身的新幹部，故加強黨在學校中的政治思想工作就十分重要。該校成立了黨、團的支部，建立了定期的會議制度，並做了以下幾項主要的工作。

一 根據各時期特點解決思想問題，保證教學

開學初期，由於學員來自各地，生活習慣和語言不同，文化和業務水平不一致，且學校初辦設備不全，就產生了怕口音不懂學不到東西，怕文化低跟不上；程度較高的又表現好高騖遠等思想。這時分總支提出「端正學習態度，樹立學習信心，克服困難，完成黨所交給的光榮任務」的口號。首先在黨團員內進行動員，作了來校前後的思想檢查，然後又在各班按行政小組作了普遍的思想檢查，扭轉了各種不正確的想法，保證了教學工作的順利進行。過了一個時期又發現不遵守學校制度的現象，因學員都是從機關調來，且大部分是縣社領導幹部，對學校中比較嚴格的生活和學習制度不習慣，表現不能按時作息，上課遲到，有的起早睡晚過分緊張，有的又在午休時打球或在預、複習時寫信或看小說，有的出外不請假。總分支又提出「克服自由散漫習氣，注意身體健康，保證完成學習任務」

的口號。從黨員到羣衆作了檢查和教育，克服了上述現象。以後由於總務科對生活管理工作做得不好，部分同學就發牢騷說怪話，自由主義逐漸嚴重。這時分總支一方面通過黨、團支部進行了反對自由主義的思想教育；另一方面密切配合行政領導，吸收學員代表參加，擬訂了改善生活的方案，加強了總務科的領導，改進了生活管理，端正了思想，穩定了學習情緒。最後，學期快結束時，一部分學員覺得主要課程有的已學完，有的也快要學完，產生了鬆弛情緒；另一部分學員又怕考不好，鑑定不好回去不好交代，產生盲目緊張情緒。總分支又及時進行了思想教育，克服了這兩種傾向。

二 加強理論學習和上黨課，提高思想水平

爲了加強黨團員的修養和幹部的理論學習，採用下面幾種學習和教育方法。

甲、學習「論共產黨員的修養」，以文件結合思想進行檢查。學習「中南通訊」，以自學和小組閱讀結合講解。團員則學習了新的團章。

乙、每月上黨課一次。由分總支委員講中國共產黨黨章教材，新黨員和候補黨員都參加，團員和羣衆自願參加。

丙、爲了加強幹部的理論學習，在學習「聯共（布）黨史」第九章時，由學委會提出題目，組織大家寫發言提綱，指定小組準備中心發言，然後進行

討論，最後由學委會整理討論中的問題並作結論。此外，對於選舉運動、增產節約、統購統銷等黨中央的號召，也都組織了認真的學習。

三 重視對青年團的領導

在學校中加強對青年團的領導也是很重要的。學校青年團除政治思想教育和日常工作外，主要是開展文娛體育活動，以團員爲骨幹成立俱樂部，進行運動比賽，學習集體舞，出黑板报，舉辦圖片展覽會，組織休息時間的廣播、看電影，組織座談會等。上述這些活動對活躍文娛生活，增強身體健康，從而保證教學任務的完成均有很大的作用。
(齊速整理)

中華全國合作社聯合總社 北京郵局 啓事

各地郵局於本年五月份起收訂一九五四年第三季度「中央合作通訊」雜誌，希請讀者逕向當地郵局辦理預訂手續。收訂開始與截止的日期，由當地郵局規定。

小品

留後手

宋向白

齊齊哈爾市第一區合作社四分社，副食組組長李寶祥在製訂計劃上，總是「寬打窄用留後手」。所以他們的銷貨計劃，一向是超額完成。

有一天李寶祥聽說要修訂計劃，心裏就打算着：咱們掌握的情況，絕對不能讓別人知道，這樣就可以永遠保持超額完成計劃的光榮。

討論修訂計劃的會議一開始，大家都注意到副食組，一致認為副食組的指標太小。這是出於李寶祥意料之外的事。

這下子，李寶祥可有點慌啦！他很奇怪大家怎麼會知道副食組還有潛力！他想：增多了吧，不能超額完成計劃；增少了吧，大家不會答應。他一再地考慮後，感到不如乾脆「自報」，免得他們給自己加上以後再「討價還價」就麻煩了。主意打定後，他說：

「我們副食組的指標，原來是一億零五百萬元，這回再增加三千五百萬元，一共是一億四千萬元。」

李寶祥說完以後，心裏還是有點不安，不知道大家是否同意。假如能同意的話，超額完成計劃還是姓王爺下界，穩拿糖瓜；不然的話……

接着是布疋組發言。大家根據具體情況，認為布疋組的指標需要降低。

李寶祥怕把減下來的數字加在自己的頭上，他緊接着說：「他們減掉的數字給誰加上？我是一個子也不添了。」結果鬧得會議不歡而散。

會後，同志們去說服李寶祥，但他却說：「誰訂計劃不留後手，要不，怎能超額完成計劃呢？」同志們雖然一再地想說服他，但他却拒絕地說：「行啦！別給我打氣啦，說啥也不添啦！」

時間一天一天的過去了，同志們還是不斷地對李寶祥進行說服教育，結果他祇增加了五百萬元。同時還咕嚕着：「做一回計劃提高一回，提到哪年才算完！有多大的勁就使多大的勁就行唄，還得累死！」過後，他得意的想着：不管你們怎麼打通思想，咱老李心中有數。

同志們找李寶祥算細賬了，這時他可着慌了。他想：一點一滴的算細賬，那不把留的後手都算出來了嗎！於是他想出了一條脫身妙計，他滿有把握似的向同志們說：「別算細賬了，民主討論計劃不就爲了使計劃切實可行嗎？我的指標是切實的，我保證完成計劃就是了。」

「老李！加點油吧，幹的越多，你的光榮就更大！」找他算細賬的同志這樣親切地說。

但是，李寶祥却搖搖頭說：「行啦！不能再添了。」

經過同志們和領導同志的一再和他算細賬，講清工農業生產的日益發展，人民購買力的不斷提高，需要的商品就要不斷增加，因而計劃就要不斷擴大，所以潛力是永遠挖不完的，它像湧不完的泉水一樣……

李寶祥漸漸地開始了思想鬥爭，他回憶到同志們的談話，逐漸明白了什麼是超額完成計劃，更認識了留後手來超額完成計劃是不光榮的。他精打細算地把計劃增到一億七千二百萬元，高興地把這計劃數字告訴了同志們，並興奮地向同志們說：「我再也不留後手了。」

兩件「法寶」

魏慶春

王科長在去檢查沙松村供銷社工作的路上，邊走邊與陳科長說：「我在工作中，摸到了兩件法寶。一是要打通羣衆思想，必須在會上做系統的報告；一是要領導上知道任務完成的好，必須彙造表。」

陳科長正低頭考慮着這兩件「法寶」，但已到了王科長的工作目的地。兩位科長互相告別後，王科長一直走進沙松村供銷社的會計室。這時張主任和會計、統計正根據農民的意見，研究生產資料供應計劃。直到王科長把背包往桌子上一摔，「啪」的一聲，大夥才扭轉頭來看到了王科長。張主任忙給倒了碗水，又遞給一枝煙。王科長用自己的「自來火」點着了煙，深深的吸了兩口，說：「找個地方談談吧！」

下午七點鐘，同志們都來到會計室聽王科長的報告。在一陣掌聲之後，王科長開始了「系統的報告」。他由沙松村供銷社的歷年發展情況、經驗教訓和存在的問題談到合作社在國民經濟中的作用和在過渡時期的任務……。這樣一來，大夥倒開的莫明其妙了。王素琴用胳膊肘碰了一下周麗萍，把嘴靠近她的耳朵說：「王科長講了這麼多，是爲了解決啥問題呀？」周麗萍朝王科長呷了一下嘴，意思是只有問王科長才知道。

兩個鐘頭、三個鐘頭過去了，四個鐘頭也快過去了，王科長還在滔滔不絕的往下講。統計員響的不能再忍了，就和藹的問：「王科長，目前的春耕生產資料供應計劃怎麼辦？」王科長皺了皺眉頭說：「別忙呀，一會兒就講到了。」王科長正講得津津有味的時候，電話鈴響了，一問是找王科長的。王科長接完電話後說：「縣裏有要緊事，叫我回去一趟，今天我很拉雜的，很簡單的就講到這裏吧！」隨即發出兩個人的鼓掌聲和挪動凳子的響聲。但王科長立即站起來說：「同志們，別走呀，現在抽出四個人造表，其他的人討論我的報告。」

「王科長，快到半夜了，你講的透徹，我們聽的明白，看來用不着討論

了。一個統計員用着響亮的聲音說。

「對！對！很透徹，不用再討論了。」大夥都異口同聲的說。

散會之後，幹部們暗地發笑，王科長却暗中自喜：「系統講話真是百發百中的『法寶』，幹部佩服，思想通了。」

四個奉命造表的同志，一看王科長所列的要表單，有資金運用情況表、商品流轉情況表、工作人員名單……這四個人一看這些表，造到天亮也完不成，急忙又把睡下的營業員拉起來三個，終於在天亮時，完成了造表的任務。

上午八時了，王科長揉着紅腫的眼睛從寢室裏出來，向張主任要來厚厚的一疊表放在背包裏，得意的離開了沙松村供銷社。

王科長回到縣聯社後，即到主任辦公室。李主任向他說：「省聯社來電報要你去開會，但午後才有車，你先把沙松村供銷社的情況介紹一下吧。」王科長把背包裏的一疊表拿了出來，然後把昨天晚上開會的情況概略的說了一遍。李主任聽了王科長的彙報，問：「那兒的生產資料供應等當前中心工作進行得怎樣？」王科長咬了半天下，終於沒法回答。

「開幾個鐘頭的會？」李主任接着問。

「不到五個鐘頭。」

「幾點開的？」

「七點。」

「那不開到半夜啦！」

王科長的臉頓時紅了起來。

「你那一厚疊紙是什麼？」

「表。」

李主任把表接過來看了一遍，仍沒有一點反映中心工作情況的材料。

「開會、搞統計表是爲了掌握情況，搞好當前中心工作，你開的那個不談中心工作的會能解決什麼問題？你要這些表又有什麼用？」

「……」

開車的時間快到了，王科長離開了主任辦公室。在火車上，他回想起李主任的話，對自己工作上的兩件「法寶」沉思了許久，開始懷疑起來。

不循環的「循環紅旗」

吳讓孟

一九五二年八月，安徽省歙縣合作社總社製了一面「循環紅旗」來獎勵勞動競賽的優勝單位。這面「循環紅旗」也曾起了一定作用，當時各科、室都積極提出了工作指標、節約計劃、合理化建議，使勞動競賽搞得熱火朝天。

半年了，這面「循環紅旗」從買回來後就一直掛在辦公室的一角，厚厚的灰塵使得它改變了燦爛的色彩。

在職工們的督促下，一九五三年二月才召開了評模大會。結果計劃科被評爲優勝單位，奪取了「循環紅旗」。在授獎大會上，計劃科科長代表全科同志表示：「我科僅有一點小小成績，而獲得今天的莫大光榮，我們要再接再勵，保持光榮……」。接着各科、室同志都在會上表示要向計劃科學習，爭取「循環紅旗」。最後由陳主任總結，他說：「今天同志們的熱情和信心，是今後開展勞動競賽的有力保證，但是勞動競賽是長期的，絕不能像風一樣颳過去就算完事……」。從這次的授獎大會來看，職工們的勞動競賽熱情是高昂的，領導上對勞動競賽也很重視。

但是，時間一天一天的過去了，職工們雖然一再地催促召開評模會，陳主任却推說工作太忙，沒有時間召開。又是半年、一年了，那面「循環紅旗」始終呆在計劃科裏沒有循環，職工們的勞動競賽熱情也隨之煙消雲散了。

最近，計劃科的同志已把這面「循環紅旗」關進了櫥裏，把它禁閉了起來。

如此檢討

孫景德

浙江省某縣聯合社推銷科，在經營山茹業務上，由於山茹是鮮貨，收購、保管、運輸上都有困難，損耗也比較大，因此他們把山茹收購後自己運到上海去賣給化工廠。在計算成本方面，是根據產地收購價加基層社手續費百分之六，縣社經營管理費百分之二點五，利潤百分之一點五作爲在上海的出售價。一般說，這樣核算是比較合理的，但是他們調撥給江蘇省常熟縣社時，山茹是在產區場地交貨的，縣社不負倉耗、途耗等盈虧責任，基層社也祇是收購，不負運輸責任，可是他們作價時也是按照運往上海的辦法來核定對常熟縣社的調撥價（即按收購價加百分之十）。這樣做法，不根據實際情況確定價格，顯然是不合理的，如果說是有意識這樣做的，那末這是嚴重的盈利思想，假使否認了這一點，就充分表現了我們做工作是不夠負責任的。

但是當他們收到上級社轉來常熟縣社向黨報反映該社資本主義經營思想的來信之後，他們的檢討是：「……這樣依照老辦法計算手續費確實較高，有些不合理。至於調撥手續費究竟多少，上級過去未有明確佈置……請上級今後能在會議上訂出一定的標準……」

從這封檢討信上來看，似乎問題的責任完全是上級社沒有明確規定的緣故。對的，下級社工作出了偏差，上級社是要負責任的，但是工作做錯了，不去檢查自己缺點，就無法改進工作，即使有了「明文規定」也不免會出偏差的。

安東縣合作社聯合社 對所屬業務單位的財會工作檢查

遼東省聯社

爲了逐步提高財會工作質量，以適應業務發展的需要，安東縣合作社聯合社特配合各業務部門，共同檢查了供應、推銷、水產及第一加工廠和農具工廠等單位的財會工作情况。

一 存在的問題

一、財會人員對於「通過貨幣監督資金運用與業務經營」缺乏明確認識，多是忙於記錄、忽視核算與監督，造成資金的積壓與浪費：

1. 資金運用上缺乏週密核算，不積極發掘內在潛力，而單純依賴信貸資金經營業務。如供應科會計說：「貸款能跟上去，業務不會受到影響。」因此對催收欠款方面，竟採取「漠不關心」的消極態度。該科僅暫付及應收款，即達八億九千八百三十三萬元之多，其中個別的尚有一九五一年陳欠，迄今尚未收回。同時在貸款的使用上，也存在着嚴重的浪費現象，對「整借分批還」的辦法，認爲麻煩，不如「到期一齊歸還」方便。還有個別單位不按實際需要運用貸款，在額度上要求「寧多勿少」。如水產推銷站會計說：「當業務部門提出貸款五千元時，我就給貸一個億，這樣就省一次的麻煩。」其他單位也普遍存在着：「反正業務不停就行，資金積壓是小事」的錯誤認識。

2. 個別會計人員，工作不負責任，核算不及時，記錄不正確，張冠李戴，忽大忽小等情況頗爲嚴重。如供應科記帳員，把北井漁業社購買的大頭鞋，記到北井村供銷社的帳戶上。當北井漁業社來還帳時，他堅持不收。這個問題一直拖延了五個多月才弄清楚。

3. 部分單位領導幹部，對財務計劃，缺乏正確的認識，片面的認爲「業務要緊，財務是個小事」，因此，計劃執行與制度要求，往往是背道而馳。在編製財務計劃時，捏造數字，故意虛報。如農具工廠在一九五三年十一月份修建爐棚，按當時情況，超過五百萬元的基本建設，一般的不批，但是爲了求得批准，竟虛報爲四百八十萬元，結果，實際却支出了五百五十二萬元。

二、資本主義經營思想殘餘佔了統治地位，缺乏全局觀點：

1. 盲目經營：不根據計劃和實際需要出發，盲目擴大業務，造成了損失和積壓。如供應科在春節前，進了一批軍籬，當時銷路很快。可是他們只看到一

時暢銷，不看羣衆實際需要的情況和數量，接着就大肆購進二千三百把，至今還全部積壓在倉庫裏。推銷科也不問市場情況，盲目的與某絲織廠簽訂了繭蛹包銷合同，結果積壓了二萬多斤，現已成爲廢品，只可當作「蛹肥」出售，僅此積壓部分的損失，即達一千一百九十三萬元。農具加工廠的生產，也是盲目計劃，在原料備備方面，認爲越多越好。在這種思想支配下，現在積壓的原材料，即達七千七百三十四萬元，其中僅黑生鐵一項，即爲六千二百一十四萬元，因質量次，已成廢品。又有二十六付馬掌、二十一個火爐子，均因質量低劣及保管不當，都變成廢品。

2. 追逐高利利潤：以供應科爲例：供應科確定水果類售價的公式是：不論品種的損耗多少，均按進價加費用（包括運輸損耗在內）再加百分之三的預計損耗及百分之三的利潤，作爲批發價格。從不研究是否高於市價。等到發現各基層社都不願買時，才逐漸落價。一九五三年十一月份，購進桔子二萬二千零一十五斤，按上述公式計算每斤售價爲三元，因質量次，價格高，各基層社都不願買，初步落價爲二千五百元，再落到一千五百元，又落到一千三百三十元，再落到一千一百元、八百元、六百元，最後落到五百元一斤，還是賣不出去，而損失了三千四百六十八斤。正如計價員蔡希善說：「價格先定高點好，以後不行時再落，賺了比賠了強。」又如十一月份由安東進進花椒一千三百六十八斤，按合理利潤計算售價，應爲三萬零五百零三元，同時又由大連進進花椒一千三百一十三斤，每斤售價應爲三萬七千四百三十五元，經計價員和經理研究了一下，確定與前存貨（質量較好）摻雜一起，每斤售價定爲四萬二千元，獲取了超額的利潤。

3. 依靠職工辦好企業的觀念極爲薄弱，對羣衆的合理化建議，未能認真地予以重視和採納：如李振國同志向房經理建議說：「我們的桔子價太高，是否變變價？」房經理則以粗暴的態度駁斥說：「你能買多少？」營業員王玉發同志，根據基層社採買員的反映，說柿餅子價格太高，建議計價員蔡希善考慮是否可以落點價。但是蔡希善毫不思索的問答說：「你知道來價多少嗎？貴買就得貴賣呀！」此後，大家再也不提建議了。由於不虛心傾聽羣衆的意見，致使九千七百斤柿餅子和一萬九千九百斤梨，長期積壓在倉庫裏，不僅影響供應，

更嚴重的是造成損失和浪費。

二 問題產生的原因

一、由於合作社幹部來自舊社會，受到資產階級的思想影響，因此在經營管理中，自覺、不自覺的用資本主義企業的經營方法來經營社會主義性質的合作社，這是問題的主要根源之一。

二、幾年來的工作中，合作社幹部缺乏認真的學習政策和業務。某些幹部滿足於一知半解或有限的經驗。對上級社的文件指示鑽研不夠，停留在一般水平上，未能全面認真的研究與領會。

三、領導上存在着官僚主義，對所屬單位的工作情況了解不夠。首先是財務科缺乏系統的深入檢查，同時又不善於發現問題和解決問題。各業務單位的財務主管人員也很少深入到業務中去。因此，對「服務與監督」業務方面做得不夠。其次是業務部門領導上存在着主觀主義與自滿情緒，忽視羣衆的民主管理與監督。個別領導幹部存在着嚴重的自由主義和分散主義，不認真貫徹上級

社的指示，在執行財務制度上，表現了無組織無紀律的現象。縣社領導上亦未及時予以制止與糾正。

三 改進意見

一、加強黨在過渡時期總路綫的學習，進一步提高社會主義覺悟，克服資產階級思想在合作社中的影響，繼續深入的嚴格批判資本主義經營思想，以教育幹部提高其事業心和責任感。

二、對資金的浪費現象，通過各種嚴密手續，加以控制，並進行及時的檢查，促使有效的合理運用資金。

三、建立定期會議制度。每月十五日（星期日順延）召開直屬單位財務人員研究與總結工作的會議，做到有佈置有檢查和每季度做出書面總結提交領導。

四、財務科設專人負責檢查與指導直屬單位的財務工作。發現問題，及時向領導反映和研究解決。同時爲了提高財務人員的政策業務水平，財務科負責介紹有關的參考資料。

一年來新鄉市合作社工作幾個主要問題的檢查

劉蘭亭

一 一年工作的基本情況和主要收穫

新鄉市合作社一九五三年度的各項任務，無論在組織、業務、政策思想水平各方面，基本上獲得了很大成績。這是由於黨與上級社的正確領導所取得的工作上的勝利。

組織上有了顯著發展，經營單位由一九五二年三十九個發展爲七十八個，幹部由一百七十六人，增加到職工五百零八人（截止一九五三年底）。

業務上：正確的貫徹了爲生產、爲社員服務的經營方針，如以一九五二年經營額爲一百，則一九五三年擴大爲一百三十四點四；特別是生產資料，較去年擴大九倍。由於合作社業務的擴大，基本上符合並實現了社會主義成分不斷增漲的要求。

幹部經過勞動競賽、增產節約、國家過渡時期的總路綫學習，在政治思想上、政策觀點上有了顯

著的提高。幹部對工作執行上所產生的主觀、分散主義等不良傾向都得到了批判。

經營管理上：扭轉了「官辦」與追逐市場，追逐利潤的資本主義經營方式，並貫徹實現了「撥貨計價，實物負責制」，加強了計劃核算，推行了連帶上班制，爲經濟核算創造了條件。

通過各項運動，運用了一切有利條件，超額完成了全年業務計劃百分之六十四。僅日用百貨類即爲社員減除中間剝削二億七千零一十六萬元。特別是勝利地貫徹統購統銷之後，全部佔領了糧食陣地，平穩了市場，支援了國家社會主義工業化。

一年來的發展是迅速的，伴隨着發展而來的是計劃、財務與繁重的工作要求不相稱，特別是缺乏科學的領導藝術，與存在較嚴重的單打一經驗主義作風，因而在一定程度與一定範圍內影響了合作事業的發展，這應該是值得警惕的。

二 從執行方針和政策上檢查一年來的工作

（一）缺乏堅決的明確的爲工農業生產服務的觀點：

雖然我們在這方面作了些成績，但沒把爲生產服務提到應有的高度和聯系到國家經濟建設的水平去認識；指導思想上，不是把支持生產，從思想上、從工作上、從業務上認真堅決貫徹到各個工作中去，而是與一般工作並排平行，分不出主要、次要、輕重、緩急，因此空洞號召多，對具體佈置、具體研究、具體貫徹則很不够。在收購工業原料雜糧、棉花、小麥等沒有放在一定的重位去完

表現在農業上，對農民生產需要摸的不透；宣傳推廣新式農具，開展結合合同，通過供銷業務，逐步引導農民走向合作互助，使其納入國家計劃軌道，截斷與城市資本主義聯系，實現對農民的社會主義改造，體會與貫徹得更差；對郊區供銷社的領導是用對城市消費社的指導思想來領導，形成農村社業務長期陷於停滯不前的狀態。

對手工業的自發勢力以及在過渡時期的重要意義認識也極模糊；對手工業生產方向也不够明確，形成發展組織上的盲目與自流；重視生活資料的生產，忽視生產資料的生產，生產城市消費品多於農村消費品，違背了手工業的產品適合農村生活需要來彌補工業品的不足，結果形成城市生活資料積壓，農村生產資料脫銷。另外對生產社的領導包辦代替，造成上邊事務，下邊依靠，不是依靠羣衆力量，來搞好生產，因而生產社的生產還相當落後於形勢發展的需要。

(二) 民主集中和責任制貫徹不够：

一年來按期召開了社務會議，一般也堅持了會議、學習等各種工作制度，但往往抓不住中心問題，會前準備不够，有時在會議上現湊問題，形成不深不透，不明確，不具體，決議的貫徹也就表現無力，以致有的變成了紙上空文，有的決議了中途又臨時變更。事後又缺乏檢查決議的執行情況，有的決議就陷於自流。

更嚴重的是貫徹集體領導發揮黨組作用不够，形成家長式一攬子包起來的領導方式，往往以個人意志，代替了集體討論和集體決定問題，違反了斯大林同志指示我們的：領導者的眼界顯然是有局限性的，因為他們是從一方面，從上面觀察問題。相反的，羣衆是從下面觀察問題，他們的眼界同樣也是有局限性的。爲求得問題的正確解決，必須結合雙方的智慧，只有這樣，才能符合正確的領導原則。由於集體領導貫徹的差，很自然地影響了充分發揚民主與充分發揮組織的力量和作用。同時

缺乏明確、具體的分工負責制，形成有時上忙下閒，有的同志工作不大膽，科與科，部與部相互之間研究解決問題差。

由於不能很好吸收領導骨幹參加製訂工作計劃，減低了計劃的正確性，更不能引導羣衆自覺的爲實現決議而奮鬥。這就意味着由於貫徹集體領導不够削弱了黨的戰鬥力量。在某些方面形成領導脫離羣衆，工作包辦代替，這種損失，是不可估量的。

(三) 對待團結問題上，缺乏原則性：

我市合作社基本上是團結的，但個別部門，領導與領導，羣衆與羣衆之間存在有不協調現象，在某些方面，這種現象，有新的萌芽和發展，甚至個別單位，形成感情用事，宗派主義。二區社有的幹部公開說：「我是張派」、「我是夏派」……給工作與黨的政治威信上造成嚴重損失。但我們對這方面認識是極其麻痺的，只滿足於基本團結，不以開展批評與自我批評去解決問題，抱着和平共居態度，失去了黨的高度原則性，面對這些現象，不敢正視，不能認真的展開思想鬥爭，而是遇事遷就，講究方式，怕接受不了，怕影響情緒，影響團結，還存在着等待覺悟的思想。從而在某些方面，就助長了不團結現象的發展，削弱了黨的戰鬥力量。

形成這些現象的主要原因是：(1) 領導自滿情緒，看問題向後比，沒認識到在國家過渡時期我們所擔任的任務的艱巨性與繁重性，被工作中的若干成就沖昏了頭腦，缺乏謙遜的態度和批評的勇氣。

(2) 資產階級思想的影響：由於目前我們還採取和資產階級聯合的政策，和資產階級打交道的機會還相當多，小資產階級像汪洋大海似的包圍着我們，而我們馬列主義水平又低，政治思想還不够健康，因而資產階級的思想意識作風，便不期然的在我們黨內的薄弱部分傳佈起來，起一種腐化、瓦解和分裂的作用。(3) 缺乏高度的警覺和嚴肅的原則性：由於自滿的麻痺思想，對不良思想作風的發生，發展，和它的嚴重危害，缺乏應有的高度的警惕性。

(四) 一般化的領導：

由於缺乏政治敏感，因而領導方法上，陷於事務主義圈子，不能自拔。突出的表現在領導工作一般化，往往放棄了有決定意義的關鍵的問題，單純滿足於佈置工作；有些問題，限於平均數字和表面現象，不能深刻地洞察工作規律，因而也就不能發揮領導的應有效能。

工作雖然也確定過重點，但思想上沒固定下來，也沒下大力量；雖然也抓過典型，但長期的，經常的培養，作的很差。合作社工作極爲複雜、繁重，不能抓住重點，培養典型，透過重點與典型作比較分析、綜合，指出工作的正確方向，以推動全面工作，也就表現了領導工作軟弱無力。

調查研究工作也作的不够：決定措施、製訂計劃，往往幾乎是全憑主觀，對社會經濟、市場情況，以及羣衆生產、生活上的需要，購買力等，很長時期沒有一個正確的了解或比較可靠的材料，形成了業務經營上的嚴重盲目性與計劃上的極不均衡現象。

三 改進方向

隨着國家形勢的發展，合作社工作的要求更加繁重，而以上存在的問題，正是搞好工作的嚴重障礙，其根本問題在於領導水平低，政治上缺乏敏感。爲了更好的完成黨交給的任務，今後一定要：

(1) 加強馬列主義毛澤東思想的理論學習，提高分析問題，處理問題的能力。

(2) 正確展開批評，加強黨內團結，使黨在思想上、行動上，真正成爲一支鐵的戰鬥力量。

(3) 堅決貫徹集體領導，扭轉家長式的一攬子包起來的領導方法。

(4) 擺脫事務主義的沒有中心的一般化的領導，認真在工作中加強調查、研究，並決心抽出時間定出制度，掌握典型，不斷深入基層，深入實際，從實際工作中摸索經驗，推動工作前進。

談談「蘇維埃合作社貿易組織與技術」

會洪業、汪 洋、夏光仁

「蘇維埃合作社貿易組織與技術」是蘇聯各大學合作社系、合作社貿易學院和中等合作社貿易技術學校的必修課程。我國許多大學和財經學院的合作社系也都把這門課程列為主要業務課。中華全國合作社聯合總社已將它規定為幹部業務學習材料之一。我國翻譯出版有關這門課程的教材，已有：「蘇維埃貿易組織與技術」（謝列布列可夫著，有中國人民大學版和中華書局版兩種）；「蘇維埃合作社貿易組織與技術」（崗果著，中國人民大學版）；「合作社貿易組織與技術」（卡明斯基和維諾格拉道夫著，中國人民大學版）。

蘇維埃貿易和資本主義貿易根本不同。資本主義貿易是受資本主義基本經濟法則支配，以追求最大限度的利潤為目的。蘇維埃貿易的使命是根據社會主義基本經濟法則的要求，不斷將社會主義工業和農業的產品送到居民手裏，滿足勞動人民日益增長的需要。

蘇聯目前最迫切的任務是大大提高對居民的各種日用品供應，並進一步增進全體蘇聯人民的物質福利。要實現這一任務，就必須用一切辦法擴大商品流轉，加強研究居民的需要，提高商品質量，提高貿易的服務水平，擴大貿易網以及它的物質技術基礎。這樣，便提出了研究貿易組織與技術的必要性。「合作社貿易組織與技術」便是這樣的一門科學。

研究的對象是：

一、研究合作社及其所屬貿易企業的組織機構。為協助理事會實現社章的規定和代表大會的決議、上級社的指示，組織機構是否合理直接影響到既定任務的完成。合作社貿易組織與技術闡明了建立機構所依據的一般原則。它所研究的內容是：零售企業和批發企業的種類，它們的內部結構和分工形式；合作社的組織結構，各個部門的職責及其相互關係，使其能夠嚴格的劃分各部門的工作範圍和職權；減少業務環節和避免機構重疊；減少人員編制和行政管理費用的開支。所以研究組織機構有其重大的意義。

二、研究合作社及其企業如何合理的使用物質技術資料。貿易過程包括採購商品、運輸、保管商品、對商品進行加工、準備出售和出售等許多階段。為了運輸商品，合作社自有或租用汽車、馬車等運輸工具；為了保管商品，建立了倉庫並為倉庫配置裝、卸、貯存商品的設備。商品在出售前的洗、晒、擦、壓、切割、稱量等加工設備也是不可缺少的；出售商品用的櫃台、貨架子、度量衡設備、冷藏設備也是食品商店和工業品商店必備的。這些設備就叫物質技術資

料。「合作社貿易組織與技術」不研究物質技術資料的構造特點，而是研究如何合理地使用物質技術資料，來提高工作人員的勞動效率，充分發揮設備的潛在力量，減少商品損失，便於購買者挑選商品。這是擴大商品流轉額，改善業務經營管理，降低流通費用，提高為購買者服務質量的一個重要方面。因此，研究合理使用物質技術資料是具有重要的經濟意義問題，而不是一個單純的技術問題。

三、研究合作社及其企業工作人員的勞動組織。社會主義制度下勞動已變成了光榮的事業。因此勞動組織的目的和資本主義有根本的不同。資本家利用勞動組織加強對勞動者的剝削。社會主義勞動組織的目的，在於把廣大勞動羣衆湧現出的積極性和創造精神導向為社會、人民、勞動者造福的事業上。另外蘇維埃社會在貿易中的勞動量和資本主義國家比較起來也大大的降低了。但挖掘貿易中勞動的潛在力量，提高勞動生產率仍是個嚴重的任務。

合作社貿易組織與技術總結了合作社在挑選、培養和配備幹部方面，以及對教育幹部的方式，工作人員的物質責任制度，勞動定額和工資制度，貿易工作機械化的方法和步驟，提高勞動生產率，組織社會主義競賽和斯達哈諾夫運動等方面的經驗。

四、研究進行貿易的方法（技術）。不斷改進貿易方法是提高勞動生產率，改善貿易工作質量的手段。合作社貿易組織與技術綜合和分析了先進工作者和斯達哈諾夫工作者在研究消費者需要、採購商品、為社員服務、收貨和保管商品、出售前準備、出售商品、供應商品和廣告宣傳等方面的先進經驗。學習這些先進方法，對改善我國合作社供應業務定有很大幫助。

五、研究合作社的管理和監督方式。這門課程研究了如何把列寧、斯大林管理社會主義企業的學說運用於合作社貿易。管理工作的任務決定於那個階級掌握生產資料。資本主義制度下，資產階級佔有生產資料，管理權為它所有，管理工作的任務在於保證資本家最大限度的利潤。而社會主義制度下，管理權屬於國家，管理的目的在於有效的組織工作人員的勞動。斯大林教導說：在國民經濟各部門要貫徹首長負責制（合作社是集體領導制）、經濟核算制、計劃管理原則。合作社貿易組織與技術總結了蘇維埃合作社這方面的豐富經驗。當研究到管理方式時，特別指出了生產區域制的優越性；對合作社的監督工作着重介紹了發動羣衆參加合作社管理的經驗和成就。

由上述合作社貿易組織與技術研究的對象看來，它研究貿易技術的問題，

但它不是貿易技術學，它是有黨性的經濟科學。因為它始終為捍衛勞動人民的利益，是以馬列主義的觀點和斯大林的貿易學說為依據，與資產階級的觀點有本質的不同。就拿廣告說吧，資本主義貿易廣告是資本家互相競爭，資本家欺騙買者，以獲得最大限度的利潤的手段。蘇維埃貿易廣告是宣傳新商品，影響消費者需要，喚起消費者興趣的手段。它是一門經濟科學，因為它是從如何獲得最大經濟效果的觀點闡明問題。由此可見，「合作社貿易組織與技術」不是什麼單純的技術學，而是具有黨性的鋒銳的合作社業務經營武器。

「合作社貿易組織與技術」和「國內貿易經濟」、「合作社的理論與歷史」這兩門經濟科學是相互密切聯繫著的。「國內貿易經濟」和「合作社理論與歷史」是合作社貿易組織與技術的理論基礎。但它們所研究的對象是不同的。國內貿易經濟是研究蘇維埃貿易的整個商品流轉機構，闡述蘇維埃貿易的整個組織系統和計劃工作。而合作社貿易組織與技術只研究合作社系統內兩個基本環節——合作社組織和它的企業的組織管理與業務活動。

合作社理論與歷史是研究列寧、斯大林的合作社計劃；合作社在資本主義國家，特別是蘇聯和新民主主義國家的發展史；合作社的性質及它在社會主義建設時期和向共產主義過渡時期的作用。這些都不是合作社貿易組織與技術研究的對象，但它是學習合作社貿易組織與技術必須掌握的基本知識。

另外，合作社貿易組織與技術與會計核算、統計學、商品學等課程也不同。它們從合作社貿易業務的某種職能中進行研究，例如，會計核算只研究貿易業務中的會計組織，但合作社貿易組織與技術則研究整個的貿易業務過程。

既然每門科學都有一定的研究範圍和對象，有完整的體系，就不應說那門課程是有用的，那門課程是沒用的，也不可以把它一門課程研究的對象去掉一部分，把它的系統打亂。因此，企圖把「合作社貿易組織與技術」改為「合作社貿易組織與計劃」的想法和作法，必然會把這一門完整的、反對資產階級經營思想的和建立在馬列主義基礎上的，有黨性的科學割裂為非馬非馬的樣子，破壞了這門科學的邏輯系統，降低了它在反對資本主義經營思想中的作用。

研究合作社貿易組織與技術對我們改善合作社工作是否有幫助呢？合作社貿易組織與技術對我們合作社工作來講，不僅是有現實意義，而且是極其需要的，並不是要等到幾年以後才能應用的問題，這一點，可以從許多事實中得到證明：

一九五一年我們已經解決了的基層社的組織形式，也就是基層社的業務活動範圍問題，正是蘇聯經驗能够指導實際工作的明證。以前我國供銷和消費合作社基層社不是按集鎮和行政區建立，因而嚴重的存在着「四少一多」的不正常現象，不少合作社因此垮台。為改變此種情況，全國總社隨即提出按集鎮和行政區的建社原則，經過實踐證明這個原則是正確的。因為：1. 保證了基

層社有一定的業務活動區域，這就是說在集鎮範圍內有足夠的社員，有足夠的購買力，經營額能保證合作社開支並有積累；2. 同社員聯系方便，假如活動區域再大，易於脫離羣衆對合作社的監督，合作社不了解社員的要求，社員只同商店「打交道」，削弱了社員主人翁的感覺。個別合作社產生過活動區域過大的缺點。在這方面蘇聯消費合作社已有了比較成熟的經驗，如崗果著「蘇維埃合作社貿易組織與技術」（人民大學版）第一章第十九頁中對這個問題就有比較詳細的論述。

我們很多貿易工作者歷年來的實踐，也都證明了蘇聯經驗的正確性和現實性。這點可由很多報章雜誌上的報道證明，如原東北合作社總社出版的「先進經驗介紹」一、二、三集；吉林省總社出版的「先進經驗推廣大會彙刊」；「中央合作通訊」所登載王純同志的「怎樣提高售貨員勞動效率和服務質量」（一九五二年十二月）；人民日報上介紹的「東北貿易局直屬第一倉庫的科學管理制度」（一九五三年二月二十五日，陳新作）。這些文章中有關貿易組織與技術的問題，都是和蘇聯經驗吻合的。但不如蘇聯經驗全面，如關於商品的出售技術問題，蘇聯的貿易工作者是有一套完整的、全面的經驗的。當然我們不應該否認我國合作社工作者在摸索與創造這些經驗時，高度的勞動熱情和克服困難的堅忍精神，但畢竟也說明了一點，即我們所摸索着的道路，已經是別人走過的道路。因此，我們應該學習蘇聯的經驗，避免走彎路，以加速我國合作社的發展。因為蘇聯貿易的經驗，具有下列的特點：

1. 蘇聯經驗是科學的，是正確的；
2. 蘇聯經驗的基本原則完全適合於中國合作社貿易目前和今後發展的要求；
3. 學習蘇聯經驗能加速我國合作社的發展，縮短摸索的時間，避免曲折的道路，少造成一些失敗。也就是說可以耗費同樣的勞動而獲得更大的效果。

各地合作社貿易工作者都很歡迎這門科學。去年三、四、五、六月間，人民大學的同志在上海、天津批發站會議上的報告和給天津市社、吉林省磐石縣社、河北趙縣合作社工作人員的各種專題報告，都受到歡迎，並認為能够幫助解決實際問題。天津市社第一區合作社第一百貨部的一個售貨員過去服務態度不好，聽過關於「出售技術」的報告後，做了檢討，工作上立刻有所轉變。

由此可見，「貿易組織與技術」的報告後，並不是教條，不是在我國不能應用，相反的在「貿易組織與技術」中論述到的一些基本原則，正是我們合作社工作上極缺乏的，極需要利用的一些科學方法。因而所謂貿易組織與技術不適合於目前我國需要的說法，實質上也就是否認了這門科學在培養我國合作社幹部中的作用，否認了這門經濟科學在我國合作社發展中的作用。

我們的貿易技術水平不是很高，而是低得很。列寧在很多年以前向蘇聯共產黨提出的「學會經商」的口號，今天對我們仍然是一個偉大的號召。

近代國際關係史

張鐵生著

本書簡明地敘述了從一七八九年法國資產階級革命到一九一八年世界帝國主義大戰結束這一時期的國際關係史。作者寫這本書的目的，不僅是使讀者明白近代國際關係史，而且能幫助讀者觀察現代的國際關係。

(定價一萬一千二百元)

爲和平、民族獨立、民主自由

和人民要求而鬥爭

杜克洛著

這是法國共產黨書記杜克洛在一九五三年三月法共中央委員會全體會議上的政治報告，這個報告揭露了在美帝國主義支配下，法國反動政府所執行的危害人民利益的戰爭政策，這種政策引導法國走向殖民地國家的道路。敘述法共在爭取工人階級統一行動和保衛世界和平運動中所獲得的成就。闡明法共在現階段的政策和當前的具體任務。

(定價二千九百元)

世界資本主義的末日

福斯特著

美國共產黨主席福斯特在本書中深刻地分析了世界資本主義日益走向沒落死亡，社會主義日益走向新生繁榮。有力地駁斥了關於美國資本主義的所謂「例外主義」的胡說。他確切地指出了：「美國資本主義也像英國的、德國的或日本的資本主義一樣，逃脫不了馬克思和列寧對一般資本主義所作的光輝分析。」「不可避免地，它應該和將爲社會主義所代替。」

(定價八千五百元)

黑人的解放

哈利·海伍德著

本書論證了美國黑人問題的根源是壟斷資本在南部所保持的半封建的種植園制度，美國一千五百萬被壓迫的黑人爲爭取土地、平等和自由的鬥爭，是和美國人民爭取民主、反對美帝國主義征服世界的鬥爭分不開的。作者又批判了改良主義者對於美國黑人問題的看法，並指出了黑人解放運動的正確發展道路。

(定價八千三百元)

世界知識社出版 新華書店發行

國際問題譯叢

一九五四年 第四期 目錄

- 柏林四國外長會議的收穫及其未解決的諸問題……別格洛夫
「歐洲集團」是對和平與各國人民安全的威脅……杜克洛
法國反對歐洲軍……
越南、寮國和高棉人民在爭取自由和獨立的鬥爭中所獲得的勝利(未完)……莫希塔亮
爭取越南和平……貝里奧茨
美國在國外領土上建立軍事基地……科列茨基
是對國際法規範底破壞……斯卡特爾希契科夫
論在國外領土上建立軍事基地……斯圖魯阿
美國把泰國變爲軍事橋頭堡……蘇聯「消息報」觀察家
土耳其——巴基斯坦條約導向什麼……阿能德
美國的全球間諜網……
- 一九五四年 第五期 目錄
- 蘇聯報刊評述摘譯
和平解決亞洲問題……別列日科夫
爭取無條件承辦不使用大規模毀滅性武器的義務……巴夫洛夫
國際貿易的正常化將會鞏固和平事業……科特科夫斯基
越南、寮國和高棉人民在爭取自由和獨立的鬥爭中所獲得的勝利(續完)……莫希塔亮
寮國人民的解放鬥爭……希諾
日本「死亡商人」的復活和美日壟斷資本的勾結……小椋廣勝
壟斷組織壓迫下的意大利……安東諾夫
資本主義國家經濟困難的尖銳化……維什廖夫
資本主義國家經濟的軍事化與矛盾的增長……舍爾希涅夫
(每期定價四千五百元)

世界知識社出版 北京郵局發行

馬克思恩格斯論中國*

黨的組織和黨的文學

進一步，退兩步

斯大林全集 第九卷

斯大林答拉辛的信

論蘇聯偉大衛國戰爭

蘇聯共產黨(布) 歷史簡明教程*

聯共(布) 中央特設委員會編 (定價一萬四千六百元)

共產黨情報局會議文件集

本書彙集共產黨情報局自一九四七年九月、一九四八年六月、一九四九年十一月所舉行的幾次會議的公報、宣言、決議以及有關的報告。

情報局的這些文件是分析戰後國際形勢，指導國際工人運動與和平民主運動的重要文獻。

奴隸制時代

甲申三百年祭

郭沫若著 (定價八千四百元)

郭沫若著 (定價九百元)

蘇聯共產黨(布) 歷史參考圖表 (第十一章)

麥德維捷娃、丘林、克魯契科娃編

本圖表是活頁彩色印的，第十一章共有十四幅，用圖畫、照片和表格表示

布爾什維克黨為實現農業集體化而鬥爭時期(一九三〇至一九三四年)的主要史實。

(定價一萬元)

蘇聯共產黨(布) 歷史參考圖表 (第十二章)

麥德維捷娃、丘林、克魯契科娃編

本章共有圖表十一幅，說明布爾什維克黨為完成社會主義社會建設而鬥爭

和新憲法之施行時期(一九三五年至一九三七年)的主要史實。

(定價八千元)

穀物經濟

穀物經濟是農業體系中的基本環節，是解決農業方面一切問題的關鍵。本書詳細地介紹了十月革命後蘇聯恢復和有利地發展穀物經濟的情況和經驗，說明社會主義穀物經濟的各個特點。

蘇聯的農產品採購·蘇聯的糧食問題

本書前一部分說明蘇聯農產品採購工作對於鞏固蘇聯糧食制度、加強國防威力以保證順利建設社會主義的重大意義，介紹了蘇聯採購制度的發展過程，黨和國家在各個時期所採取的糧食政策，後一部分敘述蘇聯在實現社會主義工業化時期的糧食問題和怎樣與資本主義各階級的殘餘及其走狗進行鬥爭而解決了糧食問題。

資本主義積累的一般法則

資本主義積累的一般法則是關於資本主義發展法則的全部資料的天才總結。它說明資本增長對工人階級命運的影響，它表現資本家階級的財富積累和無產階級貧困的同時增長。本書除了略述資本主義積累的一般法則的定義和原理，並以許多數字與事實來論證它。

蘇聯共產黨的思想基礎

本書對馬克思主義政黨的思想基礎的必要性及其產生和發展，作了簡要的介紹。說明這一思想基礎是列寧和斯大林在各種機會主義進行鬥爭，把科學的社會主義同工人運動結合起來的結果；說明革命理論對於工人運動的重要作用，黨必須重視思想工作的必要性。

方言·方言學

本書扼要地說明了方言與語言的劃分及其歷史關係，語言的分化和統一，以及方言逐漸集中為統一的民族語言的過程，方言研究的意義和任務。

語法·語言的語法構造

本書扼要地闡述了語法的特徵，語法範疇，語法中的詞類和句子要素的研究，在語言的歷史過程中變化與發展中的語法構造以及它和人類思維的發展之間的聯繫，並介紹了語法研究的簡史。

人民出版社出版 新華書店發行

北京市人民政府新聞出版處

期刊登記證出期字第〇三四號

訂購處：全國各地郵電局

代訂代銷處：全國各地新華書店

每月十一日在北京出版

定價每冊一千六百元